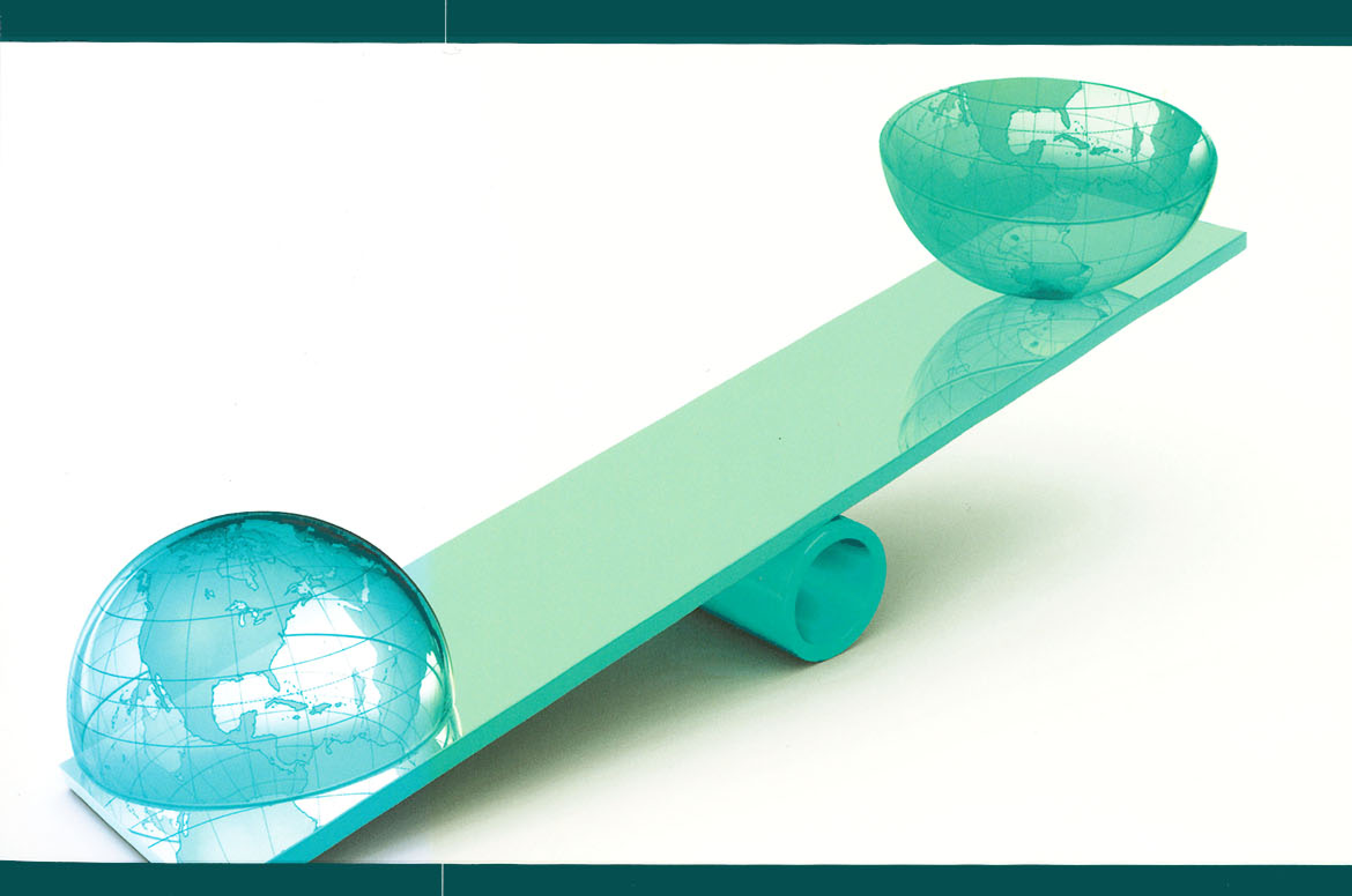
CHRISTIAN VANDERMOTTEN
PIERRE MARISSAL ET GILLES VAN HAMME

LA PRODUCTION DES ESPACES ECONOMIQUES

LA FORMATION DES TERRITOIRES

TROISIEME EDITION REVUE ET AUGMENTEE

TOME II



EDITIONS DE L'UNIVERSITE DE BRUXELLES

La production des espaces économiques

La formation des territoires, Tome II

3e édition

Christian Vandermotten, Pierre Marissal, Gilles Van Hamme

ISBN 978-2-8004-1558-1

Avenue Paul Héger 26
1000 Bruxelles (Belgique)
EDITIONS@.ulb.be
http://www.editions-ulb.be

Imprimé en Belgique

CHAPITRE V

CYCLES DE KONDRATIEFF ET LOCALISATION DES ACTIVITES DANS LES PAYS DU CENTRE

CHAPITRE V

CYCLES DE KONDRATIEFF ET LOCALISATION DES ACTIVITES DANS LES PAYS DU CENTRE

On a montré, dans le premier volume, que l'économie-monde est rythmée, depuis les débuts de la révolution industrielle par des ondes longues de Kondratieff. On peut en rattacher les phases à la mise en œuvre de grappes d'innovations technologiques, aux évolutions tendancielles du taux de profit, à des mutations des modes de régulation. Elles s'accompagnent de recompositions spatiales et d'élargissements successifs de l'aire de l'industrialisation. Cette périodisation va donc être examinée ici du seul point de vue de la localisation industrielle, à l'intérieur des pays du centre.

En effet, les phases A étant des phases d'accumulation dynamique du capital, sur la base de la mise en œuvre industrielle de faisceaux d'innovations technologiques majeures, devraient impliquer des choix de localisation neufs, en fonction de contraintes techniques ou humaines différentes de celles qui prévalaient précédemment. L'agglomération géographique des entreprises de ces secteurs moteurs générera des pôles de croissance. La mise en œuvre des nouvelles technologies impose aussi des investissements massifs dans les biens d'équipement, les industries de base, de grands travaux d'infrastructure, ce qui contribue plus encore à recomposer la spatialité économique. Toutefois, des disparitions radicales d'industries devenues obsolètes peuvent aussi intervenir en phase A, et donc affecter particulièrement les régions où ces industries étaient fort présentes : ce fut par exemple le cas de l'extraction houillère lors de la phase A du 4e Kondratieff en Europe occidentale. Mais globalement, malgré le caractère parfois

Cycles de Kondratieff et technologies innovatrices de la phase A	*Nature et évolution des marchés dominants dans le centre en phase A*	*Facteurs déterminants des mutations de la localisation en phase A*	*Grands travaux d'infrastructure de transport*	*Conditions de production généralisées en phase B*	
				Développements organisationnels dans les pays centraux	*Extension spatiale de l'aire d'industrialisation*
1[er] Kondratieff Industrialisation du textile, machine à vapeur dans le textile, fonte, pompe à vapeur pour l'exhaure	Classes privilégiées traditionnelles, biens d'équipement industriels pour la proto-industrie et les manufactures	Tradition artisanale ; pôles marchands traditionnels ; gisements de charbon, souvent en conjonction avec une tradition artisanale	Canaux	Fabrication artisanale des machines	Europe continentale du nord-ouest
2[e] Kondratieff Chemin de fer, acier	Equipement industriel et de transport lourd, développement des marchés urbains et de l'exportation de biens de consommation outre-mer	Gisements de charbon ; tradition artisanale ; centres métropolitains innovateurs	Chemin de fer	Fabrication industrielle des machines ; division du travail dans l'entreprise	Japon, reste de l'Europe, Russie
3[e] Kondratieff Moteur à explosion, automobile, fabrications électriques, chimie de base	Idem, plus exportation des biens d'équipement outre-mer (e.a. construction de chemins de fer). Extension du marché du centre, par croissance des salaires	Centres métropolitains innovateurs	Chemin de fer	Fabrication industrielle à la chaîne (taylorisme)	Argentine
4[e] Kondratieff Chimie organique, machines-outils complexes, électronique lourde, industrie atomique	Développement de la consommation publique et privée de masse (forte croissance des salaires parallèlement à celle de la productivité ; accès aisé au crédit à la consommation)	Localisations fordistes : bassins périphériques de main-d'œuvre banalisée pour les industries de montage, maritimisation de l'industrie lourde et de la pétrochimie ; centres métropolitains de décision ; localisations centrales de la recherche-développement et des industries technologiques	Autoroutes, grands travaux portuaires, aéroports	Réseaux informatiques mondiaux	
				Robotisation, structuration flexible de la production, division du travail à l'intérieur des ensembles régionaux sous-continentaux, spécialisation des pays du centre dans les activités de gestion et de décision métropolitaines	Division du travail mondialisée : NPI est-asiatiques, Chine, Brésil, Mexique

Tableau 64. Innovation technologiques majeures et facteurs de localisation dominants durant les Kondratieff successifs.

Les phases A sont caractérisées par un renouvellement qualitatif de l'appareil productif et par de nouveaux modes de régulation sociale. Ce sont celles qui induisent dès lors les mutations les plus marquées de la carte économique. Les phases B sont plutôt caractérisées par des rationalisations sur la base de la géographie économique existante, ainsi que par des développements neufs en dehors du centre.

répulsif pour les nouveaux investissements des régions en crise, les possibilités de reconversion et les conditions de réinsertion sociale pour la main-d'œuvre sont cependant meilleures en phase A, surtout après la Seconde Guerre mondiale, dans un contexte de forte régulation sociale.

A l'inverse, les phases B, caractérisées par des investissements moindres, plus cantonnés aux rationalisations de l'appareil industriel existant, devraient impliquer plutôt des contractions in situ des distributions spatiales de l'appareil industriel, sur la base des localisations réalisées précédemment, pouvant aller jusqu'à des fermetures. Ces phases se caractérisent aussi par des investissements à l'extérieur des pays du centre, qui permettent de compenser, par leurs bas salaires ou leurs marchés relativement vierges, l'affaiblissement des taux de profit dans le centre pour des activités dont les processus de production sont déjà banalisés. Depuis trois décennies, cette diffusion a pris la forme d'une globalisation de l'économie industrielle à l'échelle mondiale.

Dès lors, on peut poser l'hypothèse, qu'il conviendra de vérifier, que les réorganisations des géographies économiques des pays centraux sont plus marquées en phase A, avec une accentuation des écarts de dynamiques inter-régionales, alors qu'en revanche ces écarts seraient plus réduits en phase B.

I1I LES LOCALISATIONS DU PREMIER KONDRATIEFF (1780-1812-1840)

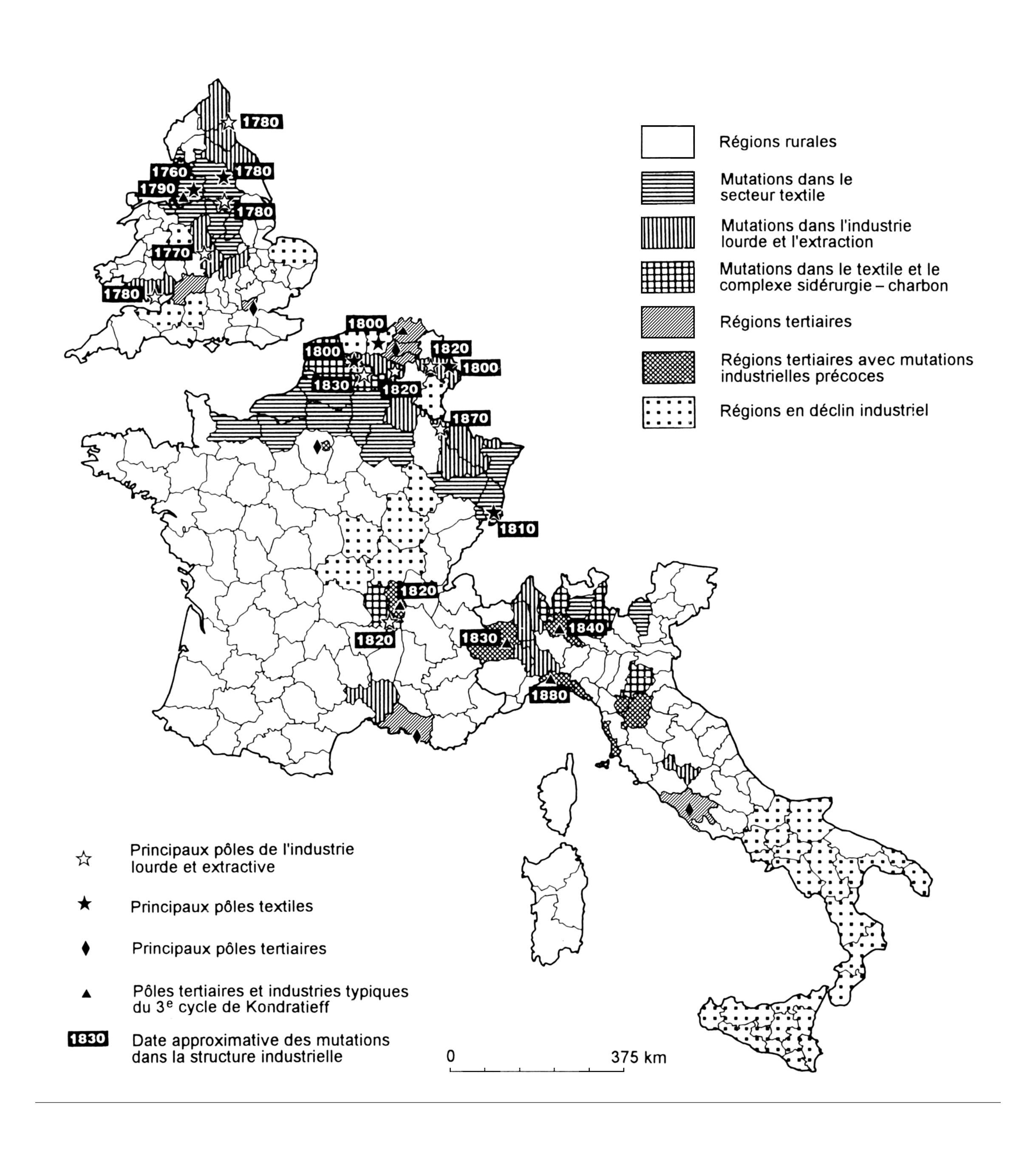
Si l'on exclut quelques rares développements ponctuels sur le continent, comme en Belgique le coton à Gand et la laine à Verviers, seule la Grande-Bretagne est globalement concernée par ce cycle.

Ne concernant pour l'essentiel que la Grande-Bretagne, la phase A du 1er Kondratieff est celle de l'industrialisation du textile, de l'application de la machine à vapeur à l'extraction charbonnière et de la modernisation de la fonderie.

Les secteurs moteurs sont le textile, qui s'organise en fabrique, en particulier la filature du coton, mécanisée dès 1760, parfois aussi la laine. Le tissage reste plus longtemps une activité proto-industrielle rurale, avant de se moderniser pour absorber la quantité croissante de filés. L'industrie du lin, plus difficile à mécaniser, restera plus longtemps proto-industrielle et déclinera face au coton. La modernisation du textile entraîne le développement de toutes les autres étapes de la production cotonnière, mais aussi d'autres productions encouragées par la croissance du textile, comme les charbonnages, la chimie ou la construction mécanique de machines. D'où la croissance de la demande de fer.

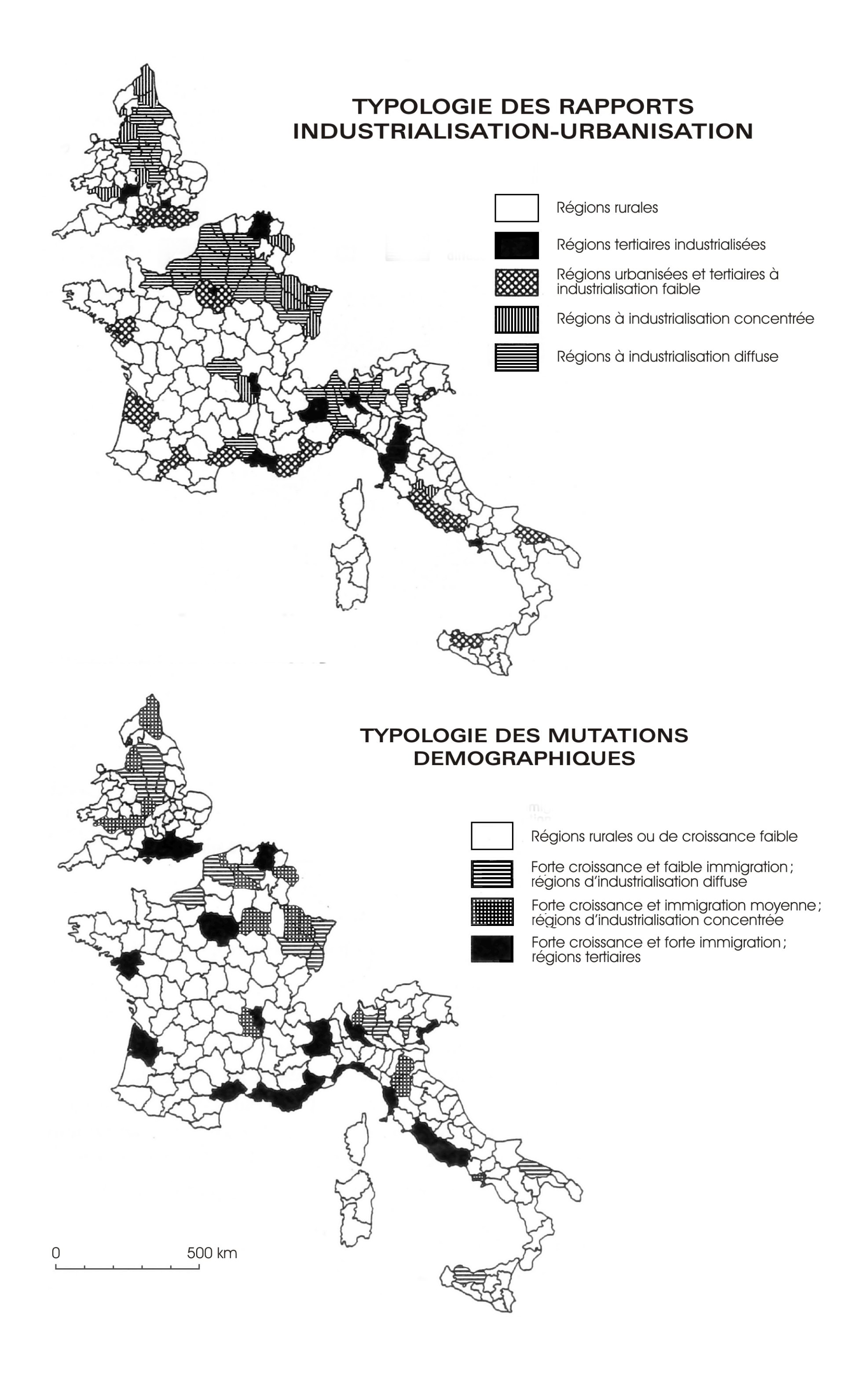
Le démarrage se base principalement sur l'auto-financement. Par ailleurs, l'écart est encore limité entre techniques artisanales et techniques industrielles. Il n'y a pas non plus d'enseignement professionnel, les qualifications se transmettent sur le tas. Dès lors, les contraintes essentielles de localisation sont la présence d'une petite et moyenne bourgeoisie déjà en contact avec la production artisanale, avec une tradition artisanale à domicile, souvent liée elle-même à des densités de population élevées et donc à des ressources quantitatives en main-d'œuvre. L'usage du charbon pour alimenter les machines à vapeur donne un avantage compétitif aux zones de ce type proches des bassins charbonniers, ou du moins à celles vers lesquelles le charbon peut être transporté facilement par canal ou par cabotage. Les proximités portuaires seront d'autant plus intéressantes que l'Angleterre était déjà au centre de l'économie marchande mondiale, ce qui offrait à cette industrie des opportunités de débouchés internationaux considérables.

Nœud de communication et place marchande proto-industrielle, Manchester est une illustration parfaite d'un noyau de développement



Source : G. Van Hamme (1993).

Fig. 122. Localisations et typologie des mutations induites par le démarrage industriel en Grande-Bretagne, Belgique, France et Italie.



Source : G. Van Hamme (1993).

Le démarrage industriel précoce des régions de proto-industrie textile anglaises a pu s'appuyer en priorité sur les ressources démographiques et capitalistes locales. On observe globalement la même chose à Gand, à Verviers, à Lille-Roubaix-Tourcoing, en Seine-Maritime. Ce fut moins possible dans les régions minières ou d'industrie lourde concentrée, qui durent faire appel à plus d'immigration et à plus de capitaux extérieurs, ou en tout cas où le capital local fut rapidement relayé par un capitalisme bancaire national. Certaines zones proto-industrielles textiles ne réussirent toutefois pas leur transformation industrielle, souvent lorsque le charbon manquait, comme en East-Anglia. Les déclins des zones proto-industrielles furent plus fréquents sur le continent, du fait de concurrences plus fortes, liées à des évolutions nationales plus tardives (Flandre, Bourgogne, sud de l'Italie). Les grands pôles tertiaires et politiques attirent l'industrie, soit de manière seconde, à Londres, soit en tant que foyers innovateurs, sur la base de leurs disponibilités en capital et de leur potentiel de marché, dans les cas d'industrialisation plus tardive, donc moins soumise aux contraintes du transport du charbon (Paris, Bruxelles, Turin, Milan). Ces foyers métropolitains furent aussi les principaux pôles d'attraction de l'exode rural. Dans le cadre de la faiblesse du développement industriel de l'ouest et du sud français, ainsi que de larges portions de l'Italie au XIXe et au début du XXe siècle, les grandes villes de ces régions restent très tertiaires (ports français de l'Atlantique, Nantes et Bordeaux ; Toulouse ; ports méditerranéens, tels Marseille, Nice, Venise, Naples, Palerme, ...).

Fig. 123. Typologie des rapports industrialisation – urbanisation et des mutations démographiques au moment du démarrage industriel en Grande-Bretagne, Belgique, France et Italie.

de ce type. L'organisation du travail en fabrique diffuse dans le nord-ouest du Lancashire et les parties proches du Cheshire et du Derby. Le port de Liverpool, proche, assure le commerce extérieur. Le savoir-faire qui résulte de cet essor engendre le développement de productions pour lesquelles Manchester semblait avoir peu d'avantages au départ, comme la production de la soie qui était jusque-là une activité londonienne.

La polarisation du textile modernisé peut entraîner le déclin d'autres régions d'artisanat textile traditionnel, comme l'East-Anglia. En dehors du Lancashire et des zones voisines, seul le pôle écossais de Glasgow s'impose dans l'industrie cotonnière. Une polarisation semblable caractérise l'industrie lainière dans le West-Yorkshire.

Faute de ressources en bois suffisantes, la combinaison d'une tradition artisanale et de ressources houillères entraîne le développement industriel de nouveaux procédés dans l'industrie du fer des West-Midlands (Black country), où le coke est utilisé dès 1766. La part de cette région dans la production de fer passe de 9,8 % en 1788 à 31,6 % en 1815. Mais l'extraction charbonnière est évidemment contrainte par la localisation des gisements, de sorte qu'elle se développe aussi dans des régions moins bien dotées en capitaux locaux, voire en ressources humaines : des capitaux d'origine londonienne développent dès lors le bassin gallois.

La combinaison de la disponibilité du charbon et de la localisation des foyers proto-industriels, surtout quand ils sont assez densément peuplés, est essentielle pour la localisation des principaux développements du 1er Kondratieff.

L'importance d'une industrialisation fondée sur l'autofinancement local et sur la tradition artisanale entraîne le déclin relatif du rôle industriel de la capitale, Londres, au cours de la première moitié du XIXe siècle. Cependant, l'artisanat londonien ne disparaît pas et même se modernise partiellement dans les secteurs des industries de biens de consommation, soutenu tant par les besoins propres d'une grande capitale impériale que par ceux des marchés national et mondial.

I2I LES LOCALISATIONS DU DEUXIEME KONDRATIEFF (1840-1873-1895)

La phase A du 2e Kondratieff, qui concerne cette fois aussi l'Europe continentale du nord-ouest, est marquée par le développement des chemins de fer et des progrès radicaux en sidérurgie, sans exclure parfois (mais pas en Belgique) de nouveaux développements sur la base du textile.

Le chemin de fer est la technologie motrice de la phase A du deuxième Kondratieff, qui voit le démarrage industriel se produire en Belgique, en France, en Allemagne et aux Etats-Unis. La haute finance s'implique dans la construction des réseaux. En Allemagne, le chemin de fer absorbe 25 % de l'investissement net dans les années 1840, 12 % entre 1851 et 1854, 26 % entre 1875 et 1879. L'établissement des réseaux ferrés induit une forte croissance de la demande des produits de l'industrie des fabrications métalliques et, partant, de la sidérurgie. Si l'Angleterre pratiquait la fabrication de fonte au coke depuis la première moitié du XVIIIe siècle, la généralisation du passage de la sidérurgie forestière, travaillant au charbon de bois, aux hauts-fourneaux, fonctionnant au coke, entraîne la révolution de l'acier, avec les procédés Bessemer d'abord, Siemens-Martin et Thomas-Gilchrist ensuite. L'usage des machines à vapeur se généralise dans l'industrie de base. Les banques investissent également dans toutes ces industries.

Bien que les traditions artisanales jouent encore un rôle important, la contrainte de localisation majeure est le coût du transport de l'énergie, du charbon. Le charbon fixe l'industrialisation en Wallonie, dans la Ruhr, en Silésie. La conjonction charbon – fabrications métalliques – textile prévaut en Saxe. Il faut attendre le dernier quart du XIXe siècle pour voir émerger, sur le minerai de fer, des foyers uniquement sidérurgiques, très peu diversifiés et largement contrôlés par des capitaux extérieurs, comme en Lorraine, encore que les gisements de charbon lorrains et sarrois soient proches. Alors que le textile s'est souvent modernisé dans des régions qui disposaient déjà de fortes densités de main-d'œuvre, celles-là mêmes qui avaient fondé le travail proto-industriel à domicile, les industrialisations lourdes sont contraintes par la localisation du charbon, ou plus tard du minerai de fer. Ces ressources ne se trouvent pas nécessairement dans des zones de fortes densités de population traditionnelles. Dès lors, ces concentrations de l'industrie lourde dépasseront souvent les disponibilités locales de main-d'œuvre et généreront de forts mouvements d'immigration.

La conjonction d'une tradition métallurgique proto-industrielle et de disponibilité charbonnière est un facteur de localisation.

La domination technologique du charbon, des fabrications métalliques et du fer n'exclut pas que certains démarrages régionaux se fondent encore sur la modernisation du textile proto-industriel, sur la base de capitaux locaux. En France, c'est le cas en Alsace, en Seine-Maritime, à Lyon, de manière plus diffuse en Picardie et en Champagne, parfois en proximité géographique de foyers de démarrage charbonnier et métallurgique, comme dans le Nord (Lille – Roubaix – Tourcoing) ou dans la région de Saint-Etienne. En Belgique en revanche, où l'industrialisation est plus vigoureuse et l'économie plus ouverte, le textile flamand est négligé au profit des investissements sidérurgiques et charbonniers dans les bassins du Hainaut et de Liège. Seuls les pôles de Gand (coton) et de Verviers (laine) connaissent des développements modernes dans le textile, mais ils avaient en fait déjà débuté au cours de la phase A du Kondratieff précédent, dans le cadre protégé de l'Empire napoléonien, et s'étaient poursuivis pendant la période de l'union avec les Pays-Bas. Celle-ci avait assuré de larges débouchés commerciaux et coloniaux.

A la différence du premier Kondratieff, la prise en charge de l'industrie par la haute finance, directement ou en relais d'un financement

local rapidement insuffisant, entraîne une dissociation spatiale entre les lieux d'exécution industrielle et les centres de commandement financier. Ceux-ci se concentrent dans la capitale, de manière générale en France, si l'on excepte la banque lyonnaise qui contrôle la métallurgie de Saint-Etienne, et en Belgique, moins en Allemagne, où l'on est seulement à la veille de l'unification politique.
En France, où l'industrialisation est peu vigoureuse, Paris, lieu de pouvoir politique, centre de commandement tertiaire, est dès l'origine un foyer majeur d'impulsion industrielle, dans les industries étroitement liées au marché des biens de consommation mais aussi dans les industries d'innovation technologique. En Belgique, les ressources en main-d'œuvre limitées des bassins charbonniers et une position centrale sur le marché attireront aussi rapidement à Bruxelles les industries diversifiées et productrices de biens de consommation.

I3I LES LOCALISATIONS DU TROISIEME KONDRATIEFF (1895-1912-1948)

Les technologies nouvelles majeures du 3e Kondratieff sont le moteur à explosion et le moteur électrique.

Les technologies nouvelles majeures du troisième Kondratieff sont le moteur à explosion et l'électricité. Elles accroissent fortement l'indépendance des localisations par rapport aux gisements charbonniers. En revanche, le rôle des grands foyers métropolitains de capitaux, de main-d'œuvre diversifiée et qualifiée, centres privilégiés du marché, s'en trouve accru. Les capitales, foyers de modernité, voient leur essor industriel se renforcer. Plus encore qu'au cours des cycles précédents, les grandes zones métropolitaines sont les principaux foyers de l'immigration fournie par l'exode rural ; au contraire, l'exode rural se dirige moins vers les zones d'industrialisation lourde, malgré la baisse progressive de leur fécondité.

Les localisations préférentielles deviennent plus indépendantes du charbon et sont plus attirées par les grandes métropoles, qui conjuguent présence du capital, du marché et de main-d'œuvre bénéficiant des formations techniques adéquates.

N'ayant pas connu d'industrialisation plus précoce, l'Italie illustre parfaitement les localisations privilégiées du démarrage au cours de ce cycle. Le rôle des structures métropolitaines et sociétales pré-industrielles avantage l'Italie du nord. L'industrialisation s'accommode de la faiblesse des ressources charbonnières italiennes : la métallurgie de base, relativement peu développée, prise en charge par les banques mais aussi par l'Etat, importe son charbon et se concentre dès lors dans les zones portuaires (Gênes, Livourne – Piombino) ou, dans les années 1880, sur le minerai de fer, à Terni. Les grandes métropoles du nord de l'Italie, au pied de l'arc alpin, source d'hydroélectricité, fixent l'industrie dans une région plus proche des sources de capitaux étrangers et qui était déjà riche de traditions artisanales et d'une urbanisation dense issue du Moyen Age. Si des mutations structurelles étaient déjà apparues dans le textile dès avant l'unification italienne dans le Piémont et un peu après en Lombardie, ce secteur a plus préparé l'acquisition de savoir-faire industriel qu'il n'a été à l'origine de la rupture structurelle. Celle-ci a coïncidé avec le développement de l'électricité et des constructions mécaniques, sous l'impulsion du capital financier national et étranger.

I4I LES LOCALISATIONS DE LA PHASE A FORDISTE DU QUATRIEME KONDRATIEFF (1948-1974)

La phase A du 4e Kondratieff est caractérisée par le développement massif de l'industrie automobile, de la pétrochimie, de l'industrie nucléaire, mais surtout par de très importantes croissances de la productivité dans un contexte de parcellisation du travail. Le compromis keynésien social-démocrate assure le passage, dans les pays développés, d'une économie de l'offre à une économie de la demande, fondée sur un recours massif au crédit privé et public.

Du point de vue technologique, la phase A du quatrième cycle de Kondratieff est associée à une substitution radicale du charbon par le pétrole en tant que source d'énergie dominante. Il est marqué par des gains très rapides de productivité, le triomphe du taylorisme et du travail parcellisé à la chaîne dans des branches comme l'industrie automobile, l'expansion de la pétrochimie, le développement de machines-outils complexes, de l'ingénierie, la production de masse de divers biens de consommation, le démarrage de l'informatique lourde.

Dans les pays développés, la hausse spectaculaire du niveau de vie de la population et les encouragements des pouvoirs publics au recours au crédit facilitent la construction de logements individuels et l'acquisition d'automobiles. Dès lors, les investissements publics en infrastructures, autoroutes, grands zonings industriels, qui s'inscrivent dans le même cadre du rôle renforcé de l'Etat et de ses interventions keynésiennes, étendent l'urbanisation à l'ensemble du territoire, sous la forme de la périurbanisation et de la rurbanisation. Ils homogénéisent l'espace. Le recours au camionnage, à des coûts de transport en fait inférieurs aux coûts réels, surtout si l'on prend en compte les coûts des externalités environnementales, permet l'éclatement spatial des localisations. Dans ces conditions, dans un contexte de plein emploi, les industries faisant appel à du travail répétitif banalisé recherchent les réserves de main-d'œuvre subsistant encore dans les zones plus ou moins périphériques. A l'inverse, les grandes métropoles, où la concurrence du secteur tertiaire en forte croissance est vive sur le marché du travail et où les prix immobiliers s'envolent, se cantonnent de plus en plus dans les activités tertiaires de commandement, dans la gestion industrielle ou la recherche-développement, secteurs dans lesquels les besoins en main-d'œuvre sont plus qualitatifs que quantitatifs. Les activités industrielles qui souhaitent rester en zone métropolitaine ne se délocalisent pas moins vers des parcs d'activités périurbains.

L'homogénéisation de l'espace dans les pays développés permet un recours nouveau aux bassins de main-d'œuvre périphériques pour le travail banalisé, alors qu'au contraire les grandes métropoles se désindustrialisent ou ne conservent que les séquences de production liées à la conception des produits et au management.

L'abaissement du coût relatif des transports intervient aussi à l'échelle mondiale. De grands pétroliers, de grands minéraliers, puis de grands porte-conteneurs réduisent considérablement le coût du transport maritime. Les achats d'énergie et de matières premières outre-mer se multiplient, d'où un intérêt accru pour les localisations portuaires, où les fonctions de transformation industrielle occupent de plus en plus d'emplois, en particulier dans les filières pétrolières et métallurgiques.

La phase A du 4e Kondratieff amorce aussi un processus de mondialisation massive des importations de matières premières et de recours à des (dé)localisations industrielles situées dans les pays de la périphérie.

En résumé, la phase A du quatrième Kondratieff entraîne un découplement géographique radical entre lieux de travail et lieux de la valorisation du capital tout comme, à plus grande échelle, entre les lieux de travail et ceux de résidence de la main-d'œuvre.

I5I LES LOCALISATIONS DE LA PHASE NEOLIBERALE D'ACCUMULATION FLEXIBLE (1974-)

1. L'INDUSTRIE

La réponse des acteurs économiques dominants au retournement de cycle en 1974 est une augmentation de la flexibilité de la production et une dérégulation sociale, dans un contexte de mondialisation accrue. Les gains de productivité se réduisent moins que durant les phases B précédentes.

Les logiques de la localisation industrielle dans les pays du centre durant la phase d'accumulation flexible et de globalisation qui s'amorce en 1974 et s'amplifie à partir des années quatre-vingt sont guidées par l'essor de la concurrence des pays à bas salaires et la recherche de consolidation des taux de profit. L'industrie des pays du centre se cantonne de plus en plus aux secteurs de la conception et de la haute technologie. Les entreprises se voient confrontées à des exigences croissantes d'adaptation et de souplesse. S'agissant de la grande firme intégrée, l'adoption de technologies flexibles (production assistée par ordinateur, gestion informatisée des flux,...) permet, à travers une conception modulaire du produit, le glissement vers une production de masse relativement différenciée, gérée en flux tendus [1].
L'accroissement plus que proportionnel des coûts de gestion interne avec l'augmentation des séries modulaires à intégrer, la recherche éventuelle d'une mutualisation des coûts d'investissement, et la volonté de reporter sur la sous-traitance une partie de la flexibilité quantitative ou qualitative de la main-d'œuvre conduisent fréquemment, à une désintégration verticale de l'entreprise. Viennent donc partiellement se substituer à l'organisation hiérarchique interne de la grande firme, des réseaux de petites firmes spécialisées sous-traitantes. Ces réseaux eux-mêmes peuvent être hiérarchisés de manière plus ou moins rigide autour d'une ou plusieurs firmes donneuses d'ordres, depuis une quasi-intégration verticale avec subordination presque totale des sous-traitants, jusqu'à des relations horizontales de partenariat. Ils peuvent s'étendre sur tout le domaine d'activité de la firme, depuis la conception jusqu'à la commercialisation. L'organisation scientifique de la production s'approfondit donc, au prix d'un alourdissement du coût en capital, d'une multiplication des postes de contrôle et des coûts de coordination interne, ce qui peut conduire à une baisse croissante de l'implication des ouvriers et des employés dans leur travail. S'ensuit une tendance à la baisse de la rentabilité du capital, qui incite à de nouvelles délocalisations lointaines. La compression des coûts salariaux, couplée à un chômage important, ainsi qu'une saturation des marchés de biens de masse standardisés freinent aussi la demande pour les productions industrielles des pays du centre. La globalisation réduit fortement l'efficacité de modes de régulation restés essentiellement nationaux. L'environnement économique tend dès lors à devenir très instable.

Les régions de vieille industrialisation restent de loin les localisations les plus vulnérables dans les régions centrales des pays développés.

Dans ce contexte, les localisations les plus fragiles sont celles de la grande industrie héritée des Kondratieff précédents. Ceci d'autant plus que les régions où elle se situe souffrent en général d'une mauvaise image de marque, de formes d'urbanisation mal structurées et de stigmates sociaux hérités.
Mais cette instabilité touche même les régions qui avaient connu de fortes croissances durant la période fordiste, même si la relative jeunesse de leur tissu industriel leur permet souvent de conserver encore des performances meilleures que celles des régions de plus ancienne industrialisation. De grandes implantations fordistes des années soixante, commandées par le capital transnational, par exemple

[1] Ceci explique que la phase B inaugurée en 1974 diffère de manière significative des précédentes : malgré une forte baisse des taux nets d'accumulation, les gains de productivité restent importants, même s'ils sont un peu moindres que durant la phase A fordiste. Une part importante de ces gains de productivité a été réalisée dans les pays développés dans le secteur tertiaire, qui avait moins bénéficié jusque-là du progrès technologique. Or, les gains de productivité dans le tertiaire n'ont pas demandé des investissements de même ampleur que ceux nécessités par les gains de productivité dans le secondaire.

Les grandes implantations fordistes ne sont plus à l'abri de fermetures.

La volatilité des marchés peut ouvrir des fenêtres d'opportunité à des PME innovantes, mais celles-ci peuvent à leur tour subir à terme les concurrences de pays de la périphérie.

dans l'industrie automobile, ferment leurs portes ou se délocalisent, d'autant plus que l'accélération du progrès technique et le bénéfice des aides publiques réduisent la durée des amortissements. Au mieux, elles compriment leurs effectifs et recourent de plus en plus à la sous-traitance nationale ou internationale.

Certes, la volatilité des marchés ouvre des fenêtres d'opportunités à des réseaux denses de petites firmes innovantes, dans ce que l'on a appelé les districts industriels marshalliens. Ces PME y produisent en séries courtes pour des marchés segmentés, valorisent le savoir-faire professionnel plutôt que des investissements coûteux en équipements flexibles automatisés et entretiennent entre elles des relations denses et complexes, très souples, fondées tant sur la coopération et le partenariat que sur la concurrence et les seuls échanges marchands. De telles relations s'établissent aussi bien entre entreprises concurrentes (mise en commun des efforts de recherche – développement ; alliances stratégiques ; circulation informelle de l'information sur les fournisseurs, les produits et les marchés ; très grande mobilité des compétences et de la main-d'œuvre qualifiée, ...) qu'entre entreprises complémentaires (production, finances locales, services aux entreprises, ...). Elles s'étendent généralement bien au-delà des domaines strictement économiques (réseaux d'enseignement, relations avec le pouvoir politique régional, labellisation et formation des images de marque régionales, ...). Le patronat local de telles régions est moins susceptible de délocalisations brutales. Tout cela est donc un gage de relative stabilité régionale, mais à l'inverse ces activités concernent souvent des secteurs particulièrement susceptibles de subir la concurrence internationale. En outre, les patronats locaux ne parviennent pas toujours à remonter les filières technologiques : leurs capacités à développer la R-D sont plus réduites que celles des très grandes firmes et le niveau de qualification de la main-d'œuvre régionale, qui s'inscrit dans des traditions de formation sur le tas, est souvent assez faible.

Dès lors, ni les régions fordistes, ni les régions de PME ne sont plus à l'abri de fermetures et de crises.

2. LE TERTIAIRE DECISIONNEL ET LA REMETROPOLISATION

A ces systèmes d'organisation de la production correspondent des dynamiques spatiales en rupture significative avec celles qui avaient prévalu à partir de la Seconde Guerre mondiale, et avec lesquelles elles viennent interférer. En effet, la désintégration d'une partie des relations hiérarchiques intra-firme au profit de relations inter-firmes, développée à l'échelle mondiale – et donc le glissement d'une division technique des activités, maîtrisée par la planification managériale, vers une division sociale, plus ou moins régulée par un marché en perpétuelle mutation – pose en termes cruciaux le problème de la minimisation des coûts de transactions externes. Elle se traduit spatialement par un renforcement relatif des effets d'agglomération, en particulier les nœuds des réseaux pour les activités tertiaires de gestion. La proximité d'un tissu économique suffisamment riche en sous-traitants ou en partenaires potentiels, ainsi qu'une présence abondante et diversifiée de firmes de services aux entreprises prend dès lors une importance croissante. La nécessité d'un accès très rapide à l'information, souvent par l'intermédiaire de réseaux informels, participe à la même tendance, comme aussi l'intérêt accru pour les bassins de main-d'œuvre très diversifiés et très qualifiés. Car la recherche croissante d'externalités, couplée aux mutations et aux rotations de plus en plus rapides des

Dans les pays développés, la globalisation tend à renforcer le poids économique des plus grandes régions métropolitaines, nœuds des réseaux mondiaux, mais souvent au prix d'une augmentation de leurs fractures sociales internes.

qualifications nécessaires au sein des entreprises, conduit ces dernières à accepter moins qu'hier les coûts de formation interne de la main-d'œuvre et à reporter leurs exigences de formations spécifiques sur le système scolaire et sur les autres entreprises.

En termes de localisation économique dans les pays développés, ces tendances favorisent relativement les plus grandes métropoles tertiaires, insérées dans les réseaux mondiaux de commandement, aux nœuds des réseaux de communication et de la production de l'information. Ces régions métropolitaines sont donc recherchées par les activités tertiaires motrices et les activités financières, soit dans leurs localisation hyper-centrales, les « Central Business Districts » (CBD), soit du moins dans leurs franges périurbaines quand il s'agit de « back offices » (le tertiaire d'exécution). Ces mêmes franges périurbaines accueillent aussi la logistique, des laboratoires de recherche, voire une partie des séquences de production, celles exigeant les personnels les plus qualifiés, souvent d'ailleurs à la limite du tertiaire. Ce qui n'empêche pas la poursuite du déclin, voire la disparition totale, des activités industrielles liées aux périodes précédentes, y compris celles qui s'étaient délocalisées depuis les parties centrales des villes vers les parcs d'activité périurbains durant la période fordiste. Dans cette même logique d'expansion du tertiaire de haut niveau, des localisations spécifiques enregistrent aussi des performances intéressantes : les centres universitaires situés dans un environnement attractif, les villes historiques rénovées, les sites prestigieux, etc. Ces localisations, qui valorisent leur image de marque, s'inscrivent dans des réseaux spécialisés, usant largement des techniques contemporaines de transfert de l'information.

Ces tendances entraînent une croissance rapide des dualités sociales dans ces régions métropolitaines : en effet, ces activités métropolitaines motrices exigent une main-d'œuvre de haute qualification, alors qu'à l'inverse les activités banales régressent. Il en résulte que, malgré leur dynamisme, des régions métropolitaines peuvent enregistrer des taux de chômage très élevés dans les quartiers qui abritent les populations les moins qualifiées, en particulier celles issues de l'immigration récente. Selon les cas, ces quartiers sont plutôt concentrés dans de grands ensembles de banlieue ou situés dans les zones centrales dégradées. Mais une compétition se développe pour l'appropriation et la rénovation de ces dernières, soit du fait d'une expansion spatiale du tertiaire central, soit dans le chef de nouvelles fractions des classes moyennes et aisées ou intellectuelles, travaillant tant dans le secteur tertiaire international que dans les activités éducatives, scientifiques ou artistiques et les industries créatives, friandes de localisations centrales, cosmopolites, voisines des lieux culturels majeurs, mais aussi alternatifs.

ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE

Une base théorique sur l'articulation des modes de production avec la formation de l'espace est LIPIETZ A. (1977), *Le capital et son espace*, Paris, Maspero.

Parmi les ouvrages généraux sur la révolution industrielle, dans lesquels on pourra trouver des informations sur les localisations de l'industrialisation initiale, LANDES D.S., MATHIAS P., MORI G., NADAL J., SAUL S.B. *& al.* (1988), *La revolucion industrial*, Barcelona, Editorial Critica ; MATHIAS P. & DAVIS J.A. (ed.) (1989), *The first industrial revolutions*, Oxford, Blackwell ; RIOUX J.P. (1971), *La révolution industrielle. 1780-1880*, Paris, Editions du Seuil et VERLEY P. (1985), *La Révolution industrielle*, MA Editions. Plus spécifiquement sur les aspects relatifs à la géographie, LANGTON J. & MORRIS R.J. (1984), « The industrial revolution and regional geography of England », *Institute of British Geographers, Trans. 2* ; LANGTON J. & MORRIS R.J. (1986), *Atlas of Industrializing Britain*, London & New York ; LEBOUTTE R. (1997), *Vie et mort des bassins industriels en Europe. 1750-2000*, Paris, L'Harmattan ; VAN HAMME G. (1993), « Une géographie comparée de la Révolution industrielle en Grande-Bretagne, Belgique, France et Italie », *Revue belge de géographie, 117*, pp. 3-21.

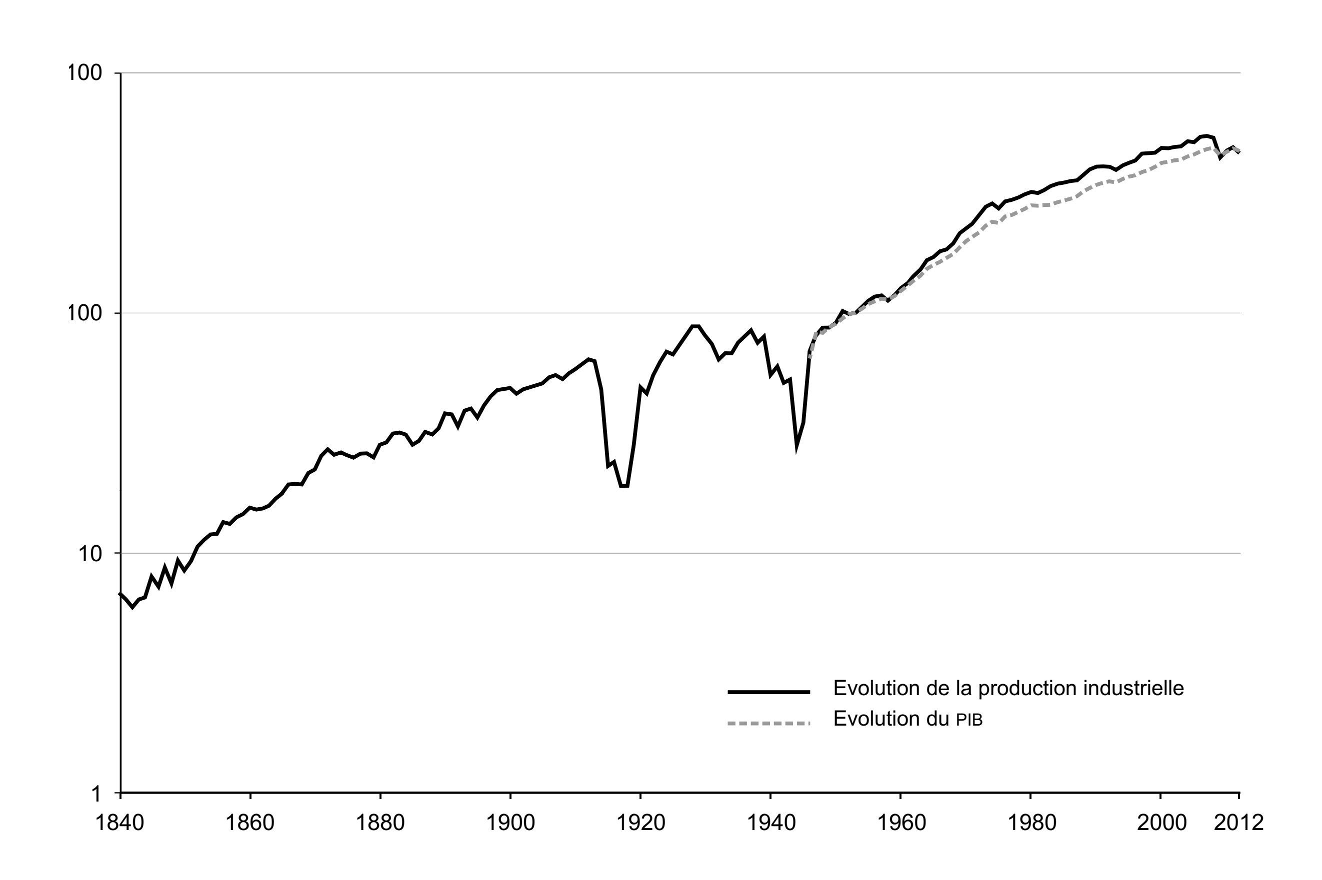
Sur le lien entre les cycles de Kondratieff, les innovations technologiques et la géographie européenne des premières phases d'industrialisation, GRITSAI O., TREIVISH A. & VANDERMOTTEN C. (1992), « Les vieilles régions industrialisées européennes dans la perspective historique globale des rapports « centre-périphérie » », *Revue belge de géographie, 116*, pp. 7-39 et BOSCHMA R. (s.d.), *Looking through a window of locational opportunity. A long-term analysis of techno-industrial upheavals in Great Britain and Belgium*, Rotterdam, Tinbergen Institute Research Series, 75.

La géographie du fordisme sera largement documentée dans les deux chapitres suivants.

Sur les évolutions métropolitaines et les localisations post-fordistes, e.a. AMIN A. (éd.) (1994), *Post-Fordism. A Reader*, Oxford, Blackwell ; AMIN A. & THRIFT N. (2002), *Reimaging the Urban*, J. Wiley & Sons ; CASTELLS M. (1989), *The Informational City : Information Technology, Economic Restructuring, and the Urban Regional Process*, Oxford, Blackwell, (1998-1999), *L'ère de l'information,* Paris, Fayard et (2009), *Communication Power*, Oxford University Press ; SASSEN S. (2nd ed., 2001), *The global city : New York, London, Tokyo*, Princeton University Press, et sur les industries créatives FLORIDA R. (2002), *The Rise of the Creative Class : And How it's transforming work, leisure, community and everyday life*, New York, Perseus Book Group.

CHAPITRE VI

LA PRODUCTION DE L'ESPACE ECONOMIQUE BELGE



Sources : C. Vandermotten (1980) ; P. Flora (1983-87) ; *Annuaire statistique de la Belgique* ; Institut des comptes nationaux.

Les deux moments de croissance la plus forte correspondent aux phases A des deuxième et quatrième Kondratieff. La phase A du troisième Kondratieff est relativement peu dynamique en Belgique.

Fig. 124. Evolution du volume de la production industrielle et du PIB en Belgique 1840-2012.

CHAPITRE VI

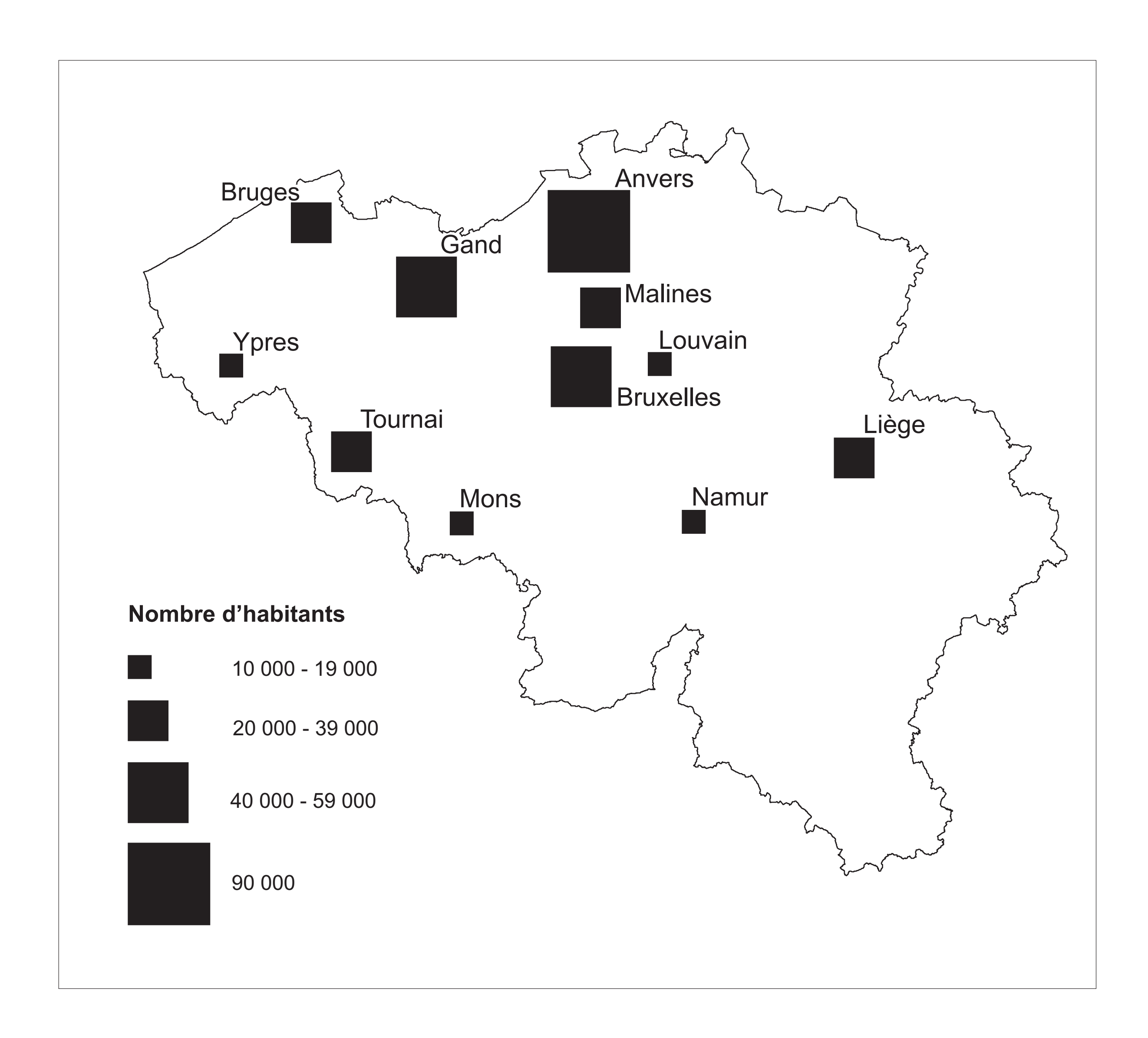
LA PRODUCTION DE L'ESPACE ECONOMIQUE BELGE

La Belgique va nous fournir l'illustration de la production d'un espace économique national, dont on peut relier les modalités aux formes de la mise en œuvre du capital dans le contexte des cycles de Kondratieff successifs (fig. 124).

I1I UN ESPACE PROTO-INDUSTRIEL DOMINE PAR LE TEXTILE FLAMAND

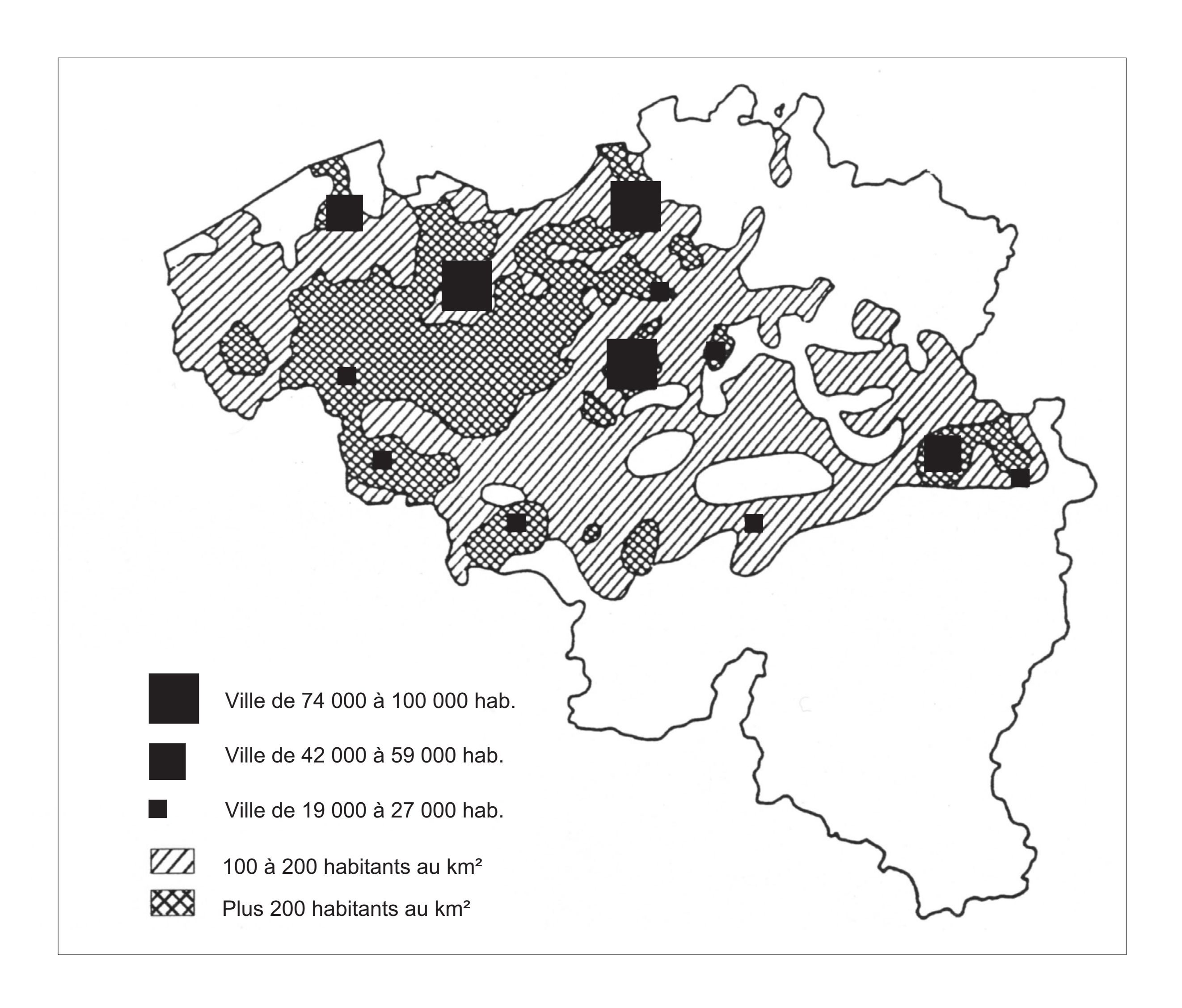
Au début du XIXe siècle, l'espace belge reste dominé par les fortes densités de population, la proto-industrialisation textile et l'urbanisation de la Flandre intérieure. Les poids relatifs de Bruxelles, d'Anvers et de Gand sont du même ordre de grandeur. Les densités de population sont assez faibles et l'urbanisation limitée, à l'exception de Liège, dans ce qui deviendra l'axe industriel wallon.

Au lendemain de l'indépendance belge, la répartition des densités de population et l'armature urbaine s'étaient peu modifiées depuis le Moyen Age et le milieu du XVIe siècle, lorsque la séparation des Pays-Bas septentrionaux, la Contre-Réforme et l'expulsion vers le nord des élites bourgeoises urbaines freinèrent durablement le développement économique des provinces du sud. Comme au XVIe siècle, les villes wallonnes étaient faibles par rapport à Bruxelles, Gand et Anvers, voire même Bruges. Liège devait sa primauté autant à son passé de capitale d'une principauté ecclésiastique indépendante qu'à un rôle industriel ; Tournai, l'autre cité épiscopale, dépassait Mons et Namur, capitales de comtés sous l'Ancien Régime. Charleroi avait moins de 10 000 habitants. La Wallonie était bien peu peuplée, y compris dans ce qui deviendra le sillon industriel charbonnier.



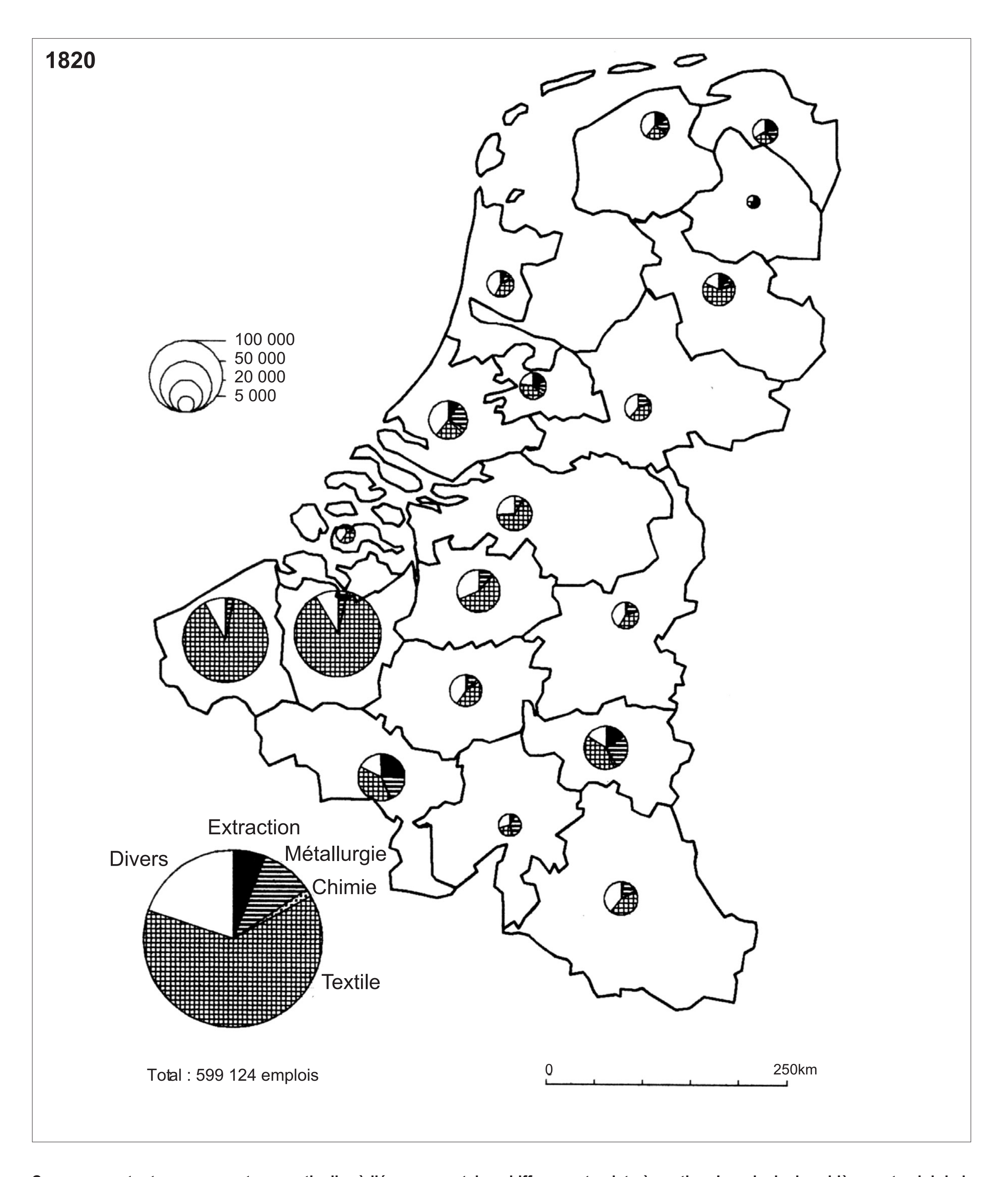
Source : H. Van der Haegen, M. Pattyn & C. Cardyn (1982), « The Belgian settlement system », *Acta Geographica Lovaniensia, 22*, Katholieke Universiteit Leuven.

Fig. 125. Les villes de plus de 10 000 habitants dans la Belgique de 1550.



Source : C. Vandermotten, *in* Mort-Subite (1990).

Fig. 126. Densités de population et villes dans la Belgique de 1830, à l'aube de la révolution industrielle.



Comme pour tout recensement, en particulier à l'époque, certains chiffres sont sujets à caution. Le principal problème est celui de la manière dont l'emploi à domicile, alors très répandu, pratiqué à temps plus ou moins partiel, en complément d'une activité agricole, est ou n'est pas pris en compte. En principe, ce recensement n'a considéré que les ouvriers (adultes et enfants) liés à un patron. Pour déterminer le nombre d'emplois industriels, nous avons ajouté au nombre d'ouvriers le nombre d'établissements recensés, considérant qu'à chacun d'eux correspondait un autre emploi, exercé par le patron. Nous avons procédé de la même manière plus loin pour les recensements industriels de la Belgique indépendante, avec la classification sectorielle desquels les données du présent recensement ont été homogénéisées. Les données du recensement de 1820 ne sont plus disponibles qu'à l'échelle des provinces, les formulaires rentrés par les communes ayant disparu des archives de La Haye.

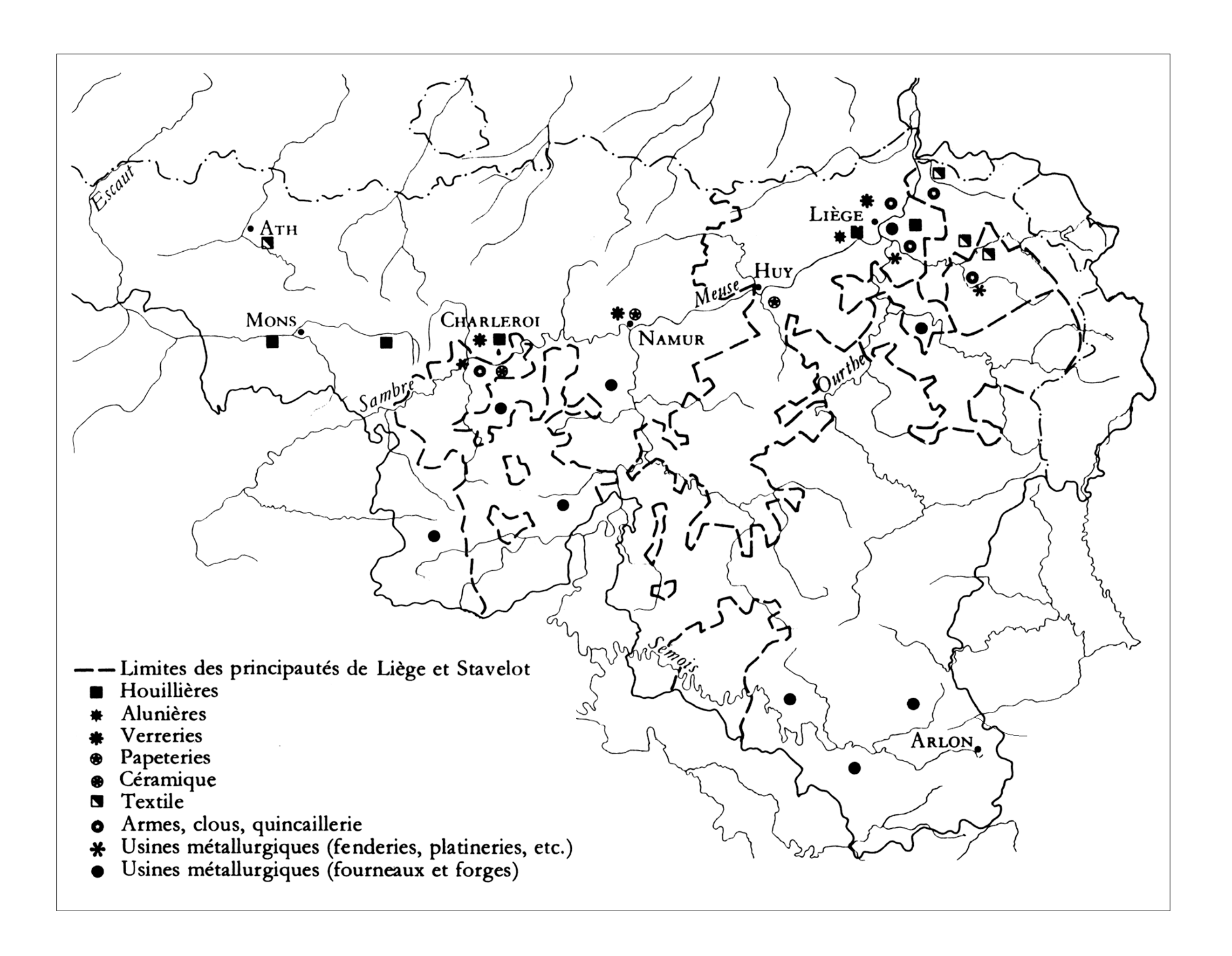
Dans le Royaume créé par la réunion des Pays-Bas septentrionaux et méridionaux, la domination industrielle ou proto-industrielle du sud est frappante : les provinces méridionales, en ce compris l'ensemble du Limbourg et du Luxembourg, fournissent 75,6% de l'emploi industriel total, 88,4 % dans le textile, 60,1 % en dehors de celui-ci. L'industrie est au sud ; le commerce au nord. On comprend les sentiments orangistes qu'ont pu nourrir beaucoup d'industriels, à Gand, à Bruxelles ou à Liège, et leurs réticences à accepter en 1830 une séparation qui les privait de débouchés commerciaux et de l'appui accordé aux efforts d'industrialisation encouragés par un roi très lié à la Société Générale.

Fig. 127. Répartition de l'emploi dans l'industrie du Royaume des Pays-Bas (hors construction et boucheries) au 31 décembre 1819.

Cette répartition de la population et des villes rend compte d'une répartition de l'activité encore largement empreinte des schémas spatiaux de la proto-industrie.
Un recensement industriel, peu connu, a été mené dans le Royaume des Pays-Bas à la fin de 1819, à un moment de récession économique.
La domination du textile est encore écrasante dans l'industrie des provinces méridionales en 1820 : 64,1 % de l'emploi total, sans compter le poids des emplois à domicile non recensés. Ce textile est celui du lin à raison de 83 % de l'emploi ; le coton n'occupe que 7,6 % de l'emploi, le travail de la laine, 8 %. La concentration dans les deux provinces très densément peuplées de Flandre occidentale et orientale est extrême pour le lin (96,5 % de l'emploi) ; elle reste considérable pour le coton, 68,9 %, localisé pour l'essentiel en Flandre orientale (57,1 %), en fait surtout à Gand. En revanche, la province de Liège, avec le pôle verviétois, domine pour la laine (57 % de l'emploi dans le sous-secteur, où les deux Flandres ne comptent que pour 12,1 %). La géographie du textile est bien avant tout celle des fortes densités de population de la Flandre intérieure (lin et coton), ainsi que de la région de Verviers (laine). Ici son développement s'est historiquement appuyé sur les densités rurales du pays de Herve, tôt converti à un élevage libérateur de main-d'œuvre, et sur une position frontalière aux marges du pays de Liège, qui assurait sous l'Ancien Régime les avantages de la contrebande. Le textile domine aussi, associé aux industries alimentaires locales et aux formes primitives de l'industrie de la confection, dans le reste de la région flamande et dans le Hainaut occidental.

L'union des Pays-Bas septentrionaux et méridionaux après la fin du régime français offre des débouchés commerciaux aux quelques segments précocement mécanisés du textile (à Gand et à Verviers) et aux développements industriels métallurgiques, qui s'implantent sur le charbon wallon et sont soutenus par le roi Guillaume Ier des Pays-Bas.

Cette domination du textile explique la répartition de l'emploi entre les provinces méridionales : les trois provinces wallonnes et le Luxembourg (y compris la partie qui deviendra grand-ducale) n'abritent que 23,9 % de l'emploi industriel des provinces méridionales, mais 46,7 % si l'on exclut le textile. Le Brabant (méridional) en regroupe 4,3 % (8,7 % hors textile).
En 1820, ce textile reste pour l'essentiel artisanal. Les bas salaires flamands et la prédominance du lin n'ont pas encouragé une mécanisation précoce. Le nombre moyen d'ouvriers occupés dans un établissement du textile n'est que de 1,3 en Flandre occidentale. Malgré l'exception gantoise, qui peut s'expliquer par les profits générés par le développement de l'indiennerie à partir de 1770, suivis de la mécanisation de la filature du coton dès le début du XIXe siècle, le nombre moyen d'ouvriers par établissement n'est que de 5,5 en Flandre orientale (mais 79,8 dans la seule filature du coton et du lin). Dans la province de Liège, un établissement du textile occupe en moyenne 15,2 personnes, du fait de la mécanisation précoce du travail verviétois de la laine : c'est le manufacturier verviétois Simonis qui avait fait venir William Cockerill en Belgique en 1799. Bien que les effectifs provinciaux totaux y soient nettement plus limités, on peut aussi repérer dans le recensement de 1820 quelques entreprises textiles d'assez grande taille dans la province d'Anvers et en Hainaut, mais cette concentration y rend souvent compte davantage de rassemblements d'ouvriers ou d'ouvrières dans un même atelier que d'une mécanisation : c'est le cas pour la fabrication de tapis ou la bonneterie en Hainaut occidental, pour la dentellerie dans la province d'Anvers (et en Flandre occidentale).
Le textile flamand s'appuie sur la grande misère de campagnes surpeuplées, générant le travail à domicile. En 1845-1847, les taux de mortalité étaient de 32,5 ‰ en Flandre occidentale, de 28,7 ‰ en Flandre orientale, pour seulement 21,9 ‰ en Hainaut et 22,7 ‰ dans la province de Liège. Bien plus tard, en 1887, dans sa *Géographie*



Source : H. Hasquin (1976).

Remarquez l'absence d'artisanat métallurgique dans le Borinage.

Fig. 128. La répartition des industries wallonnes en 1680.

Universelle, Elisée Reclus évoquait ainsi la misère des campagnes flamandes : « En Belgique, du moins dans les régions de la plaine, la terre est extrêmement divisée et, grâce au labeur acharné de ceux qui en possèdent une petite part, elle produit d'autant plus qu'elle est partagée en parcelles de moindre étendue. Dans la Flandre orientale, le cultivateur, exploitant en moyenne un peu moins d'un hectare, parvient à nourrir presque autant de personnes que le travailleur anglais disposant d'un terrain triple en étendue. Même dans la Campine, où pourtant les bruyères couvrent une surface considérable, les domaines agricoles ne sont pas grands : à peine en compte-t-on une trentaine ayant une superficie de 100 hectares ; ils ont en général de 10 à 30 hectares. Les machines, que l'on s'attendrait à trouver en multitude en un pays aussi bien cultivé que la Belgique, y sont au contraire assez rares : la bêche, tel est l'instrument qui fait la richesse des Flandres comme celle de la Lombardie. Mais c'est précisément dans les pays de la Belgique où la terre est la mieux cultivée que les travailleurs du sol gagnent le moins, sont le plus mal nourris. En général, la population agricole ne mange que du pain de seigle ou de méteil, des pommes de terre, quelques légumes, et ne boit que du lait battu et du café à la chicorée ; la viande et la bière sont réservées pour les jours de fête. Le salaire moyen de l'ouvrier agricole est en 1873 de 1 fr. 20 à 1 fr. 50 dans les Flandres, de 2 fr. en Hesbaye, de 2 fr. 50 à 3 fr. en Ardennes. Dans les Ardennes, où les salaires sont deux fois plus élevés, les vivres sont aussi à meilleur compte. Sur le sol moins riche, le travailleur est plus à son aise ».

Durant les Temps modernes, certaines vallées du Condroz et des bordures boisées de l'Ardenne abritaient une métallurgie du fer. Fourneaux et forges y faisaient une consommation abondante de charbon de bois et se satisfaisaient des petites poches de minerai local. Au contraire des forges, les fenderies, platineries et les ateliers de fabrication d'ouvrages en métal, les armureries, clouteries, quincailleries, serrureries de l'époque proto-industrielle étaient concentrés principalement dans les environs de Liège, mais aussi aux alentours de Charleroi, par exemple à Fontaine-l'Evêque, d'ailleurs ville disputée entre Liège et le Hainaut sous l'Ancien Régime.

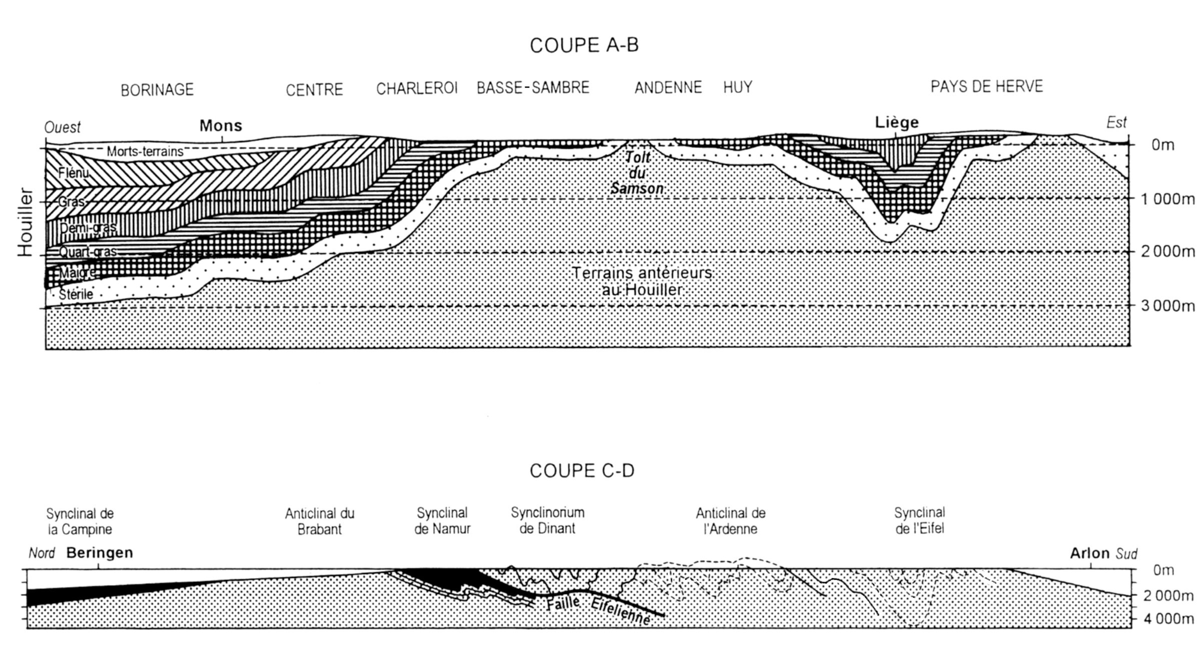
Le recensement de 1820 confirme bien cette domination de la filière métallurgique (et aussi de l'industrie du verre) dans les provinces wallonnes ; elles groupent, sans le Brabant wallon, 66,5 % de l'emploi des Pays-Bas méridionaux dans la filière. La province de Liège domine (31,5 %), suivie du Hainaut (16,5 %) et de Namur (9,7 %). Mais ici aussi, cette filière reste largement dominée par la proto-industrie : en moyenne quelques emplois par établissement, sauf dans la province de Liège où ce chiffre atteint déjà 145 dans l'industrie du zinc et 38 en sidérurgie, qui travaille toujours au charbon de bois. La fabrication de machines pour le textile complète, sur un mode plus moderne, la tradition métallurgique liégeoise à partir de la période française.

Le charbon fut exploité dans le sillon carbonifère wallon des vallées de la Meuse, de la Sambre et de la Haine dès le Moyen Age. L'exploitation connut un grand essor sous le Régime français, surtout en Hainaut et particulièrement dans le Borinage : Paris était accessible aux péniches par le canal de Mons à Condé. Le capital français y investit dès cette époque, de même que de grands capitalistes belges. Dès lors, en 1820, à l'inverse de la métallurgie, le Hainaut, avec 59,7 % du total des provinces méridionales, précède Liège (34,8 %) pour l'emploi charbonnier. La concentration technico-capitaliste apparaît également plus forte en Hainaut, avec une moyenne de 72,8 ouvriers par établissement, qu'à Liège, où elle n'est que de 52,8.

Turnhout
Anvers
Ostende
Bruges
Mol
Geel
Meuse
Maaseik
Torhout
Gand
C Beringen
Malines
As
Termonde
Aerschot
Yser
Lys
Roulers
Hasselt
Ypres
Courtrai
Escaut
Audenaerde
Dendre
Senne
Bruxelles
Dyle
Tirlemont
Tongres
B
Grammont
Wavre
Waremme
Liège
Eupen
Ath
Nivelles
Tournai
Gembloux
Verviers
Namur
Huy
Boussu
Mons
A
Charleroi
Meuse
Amblève
Malmédy
Thuin
Sambre
Dinant
Philippeville
Ourthe
La Roche
Lesse
Han
Couvin
Chimay
Bastogne
Neufchâteau
Bouillon
Florenville
Semois
Arlon
D
Virton

Terrains non plissés postérieurs au houiller
Houiller en affleurement
Terrains plissés antérieurs au houiller
Limites du houiller

0 50km



L'industrie et l'artisanat proto-industriel étaient très peu présents dans les régions faiblement peuplées et peu fertiles, en Ardenne, en dehors des forges, et en Campine.

*

* *

La révolution industrielle ne s'est réellement imposée en Belgique qu'avec la phase A du deuxième cycle de Kondratieff. Cependant, même si la carte de l'industrie en 1846, date du premier recensement industriel mené dans la Belgique indépendante, confirme encore largement la géographie proto-industrielle, la comparaison avec les données de 1820 montre déjà l'amorce de mutations importantes, tant géographiques que structurelles, au-delà d'une stabilité apparente des chiffres globaux de l'emploi industriel : 453 000 personnes en 1820, y compris les parties ultérieurement perdues du Limbourg et du Luxembourg ; 406 000 en 1846. Elle enregistre les premiers impacts de la révolution industrielle.

Sources : J. Tilmont & M. De Roeck (éd. 1974), *Atlas classique*, Namur, Wesmael-Charlier, d'après *Atlas de Belgique* et P. Fourmarier ; J. Tilmont (éd. 1957), *La Belgique et le Congo belge*, Namur, Wesmael-Charlier.

Le charbon affleure sur les versants dans l'axe des vallées de la Sambre et de la Meuse, de l'amont de Charleroi à Visé. Il a pu y être exploité précocement, en galeries, puis en puits. Dans le Borinage, la mise en œuvre du charbon a exigé dès l'abord des investissements plus importants, puisqu'il y est recouvert par les craies du bassin de Mons, sauf sur les versants des vallées descendant du Haut-Pays vers la dépression de la Haine, où il affleure également. L'exploitation y a donc progressé du sud vers le nord.

Les terrains houillers du sillon Haine – Sambre – Meuse, déposés à la fin du primaire, ont échappé à l'érosion par leur coincement dans une structure plissée concave, le synclinorium de Namur. Celui-ci s'appuie au nord sur la retombée de l'anticlinorium du Brabant et est recoupé au sud par la faille eifelienne, qui met directement le houiller en contact avec les terrains de type ardennais du dévonien inférieur. De manière générale d'ailleurs, les terrains houillers des bassins wallons sont fortement hachés de failles.

Le fond de ce synclinorium de Namur s'enselle fortement, vers le Borinage à l'ouest, vers Liège à l'est, de part et d'autre du toit du Samson, entre Namur et Andenne. A cet endroit, les couches houillères, plus soulevées, ont été enlevées par l'érosion. Il s'ensuit que les charbons qui ont subi les pressions les plus fortes, maigres et anthracites, se retrouvent à plus grande profondeur au fur et à mesure que l'on s'éloigne du toit du Samson. Au contraire, les charbons gras, moins comprimés et contenant dès lors plus de matières volatiles, sont proches de la surface dans le Centre et le Borinage. Ce sont ces derniers charbons qui se prêtent le mieux à la cokéfaction, processus de distillation à l'abri de l'air.

Sur le flanc nord de l'anticlinorium du Brabant, le gisement charbonnier campinois n'affleure pas. Il est recouvert de terrains crétacés et tertiaires. Ses structures géologiques sont nettement moins faillées. Ce gisement n'a été reconnu qu'au début du xxe siècle et l'extraction y a débuté en 1917. Son exploitation s'est prolongée plus tardivement que celle des gisements wallons, jusqu'au début des années quatre-vingt-dix.

Fig. 129. Les bassins houillers en Belgique.

	Provinces flamandes (a)	dont les 2 Flandres orientale et occidentale	Brabant	Provinces wallonnes (a)	dont Hainaut et Liège	Provinces méridionales (a)	Part en % des provinces du sud dans le Royaume (a)	Evolution de l'emploi entre 1820 et 1846 (b)					
								Provinces flamandes	dont les 2 Flandres orientale et occidentale	Brabant	Provinces wallonnes	dont Hainaut et Liège	Royaume
Charbonnages	0,4	0,0	0,0	14,3	13,9	14,7	100	0,00	…	…	3,30	3,34	3,21
Extraction de la tourbe	1,7	1,6	0,1	0,0	0,0	1,8	11	…	…	…	…	…	…
Autres industries extractives	0,2	0,1	0,3	3,0	2,2	3,5	91	1,91	2,65	4,74	5,19	4,74	4,94
Industries alimentaires (c) et tabac	24,7	13,5	4,3	16,0	8,5	45,0	67	1,11	1,39	2,02	1,03	1,54	1,17
dont sucrerie	0,4	0,1	0,0	0,0	0,0	0,5	36	3,33	1,78	20,05	50,33	50,33	8,27
Textile	252,8	234,4	5,2	32,0	25,6	290,0	88	0,32	0,31	1,64	0,81	0,92	0,40
dont travail du lin	211,1	207,9	0,6	3,7	1,5	215,4	96	…	…	…	…	…	…
dont travail du coton	15,7	13,6	2,4	1,7	1,2	19,8	62	…	…	…	…	…	…
dont travail de la laine	4,7	2,5	0,6	15,4	13,2	20,7	69	…	…	…	…	…	…
Confection, chaussures, cuir	17,1	10,6	3,2	9,5	4,7	29,8	58	1,46	1,51	2,75	1,64	2,37	1,65
Bois, meuble et navires	12,9	8,2	2,1	6,9	3,9	21,8	51	1,84	1,96	3,03	1,96	2,27	1,99
Papier et carton	0,5	0,4	0,8	0,6	0,2	1,9	42	0,58	0,36	1,88	1,62	3,38	1,45
Chimie, pigments et cires	1,4	0,8	0,6	1,6	1,2	3,7	47	1,05	1,31	1,09	0,88	1,02	0,98
Briqueterie et terre cuite	4,1	2,3	0,2	1,9	1,1	6,2	47	1,61	1,29	5,99	2,08	2,83	1,86
Chaux et ciment	0,3	0,2	0,0	2,2	1,9	2,5	81	0,93	0,97	3,17	0,65	0,63	0,69
Industrie du verre	0,5	0,3	0,2	1,2	0,7	1,8	65	0,00	0,00	1,49	2,90	4,95	2,03
Métallurgie	7,4	4,1	1,6	17,9	13,0	27,0	74	1,56	1,92	3,34	1,79	1,99	1,82
dont fabrications métalliques et mécaniques	6,7	3,6	1,4	8,4	6,0	16,5	76	1,68	2,16	3,47	2,02	2,33	2,01
Imprimerie, ind. de luxe, gaz	1,4	0,8	0,7	0,9	0,6	3,0	47	2,28	2,03	3,86	1,93	2,42	2,54
Total	325,4	277,4	19,3	108,1	77,4	452,8	76	0,56	0,50	2,35	1,66	1,94	0,90

(a) Avec les parties du Limbourg et du Luxembourg perdues après l'indépendance belge.

(b) Les évolutions sont calculées sans correction des modifications de frontière.

(c) Sans la boucherie, considérée comme du commerce.

Il n'a pas été possible d'exclure des chiffres de 1820 les données relatives aux parties du Limbourg et du Luxembourg qui resteront après l'indépendance sous l'autorité de Guillaume d'Orange. Les valeurs relatives à l'arrondissement actuel de Mouscron sont incluses dans celles de la Flandre occidentale. On ne répétera jamais assez la prudence à conserver dans l'interprétation de tels recensements, au-delà de la mise en évidence des grandes tendances. La principale difficulté tient à l'absence de prise en compte, en principe, du travail à domicile, dont la délimitation est bien floue. Ainsi, les chiffres du recensement de 1846 pour l'arrondissement ouest-flandrien de Tielt sont suspects ; ils incorporent vraisemblablement beaucoup d'emplois qui ont été considérés dans d'autres arrondissements comme du travail à domicile, et n'y ont donc pas été comptabilisés. Aux 406 000 personnes employées dans l'industrie en atelier au recensement de 1846, les seules recensées et cartographiées sur la figure 128, on peut ajouter une estimation de 200 à 250 000 travailleurs à domicile, engagés pour l'essentiel dans le textile, plus si on considère les plus occasionnels d'entre eux : soit au bas mot, avec une telle définition élargie, 38 % des actifs belges de l'époque occupés dans le secondaire (37 % en 1970 !).

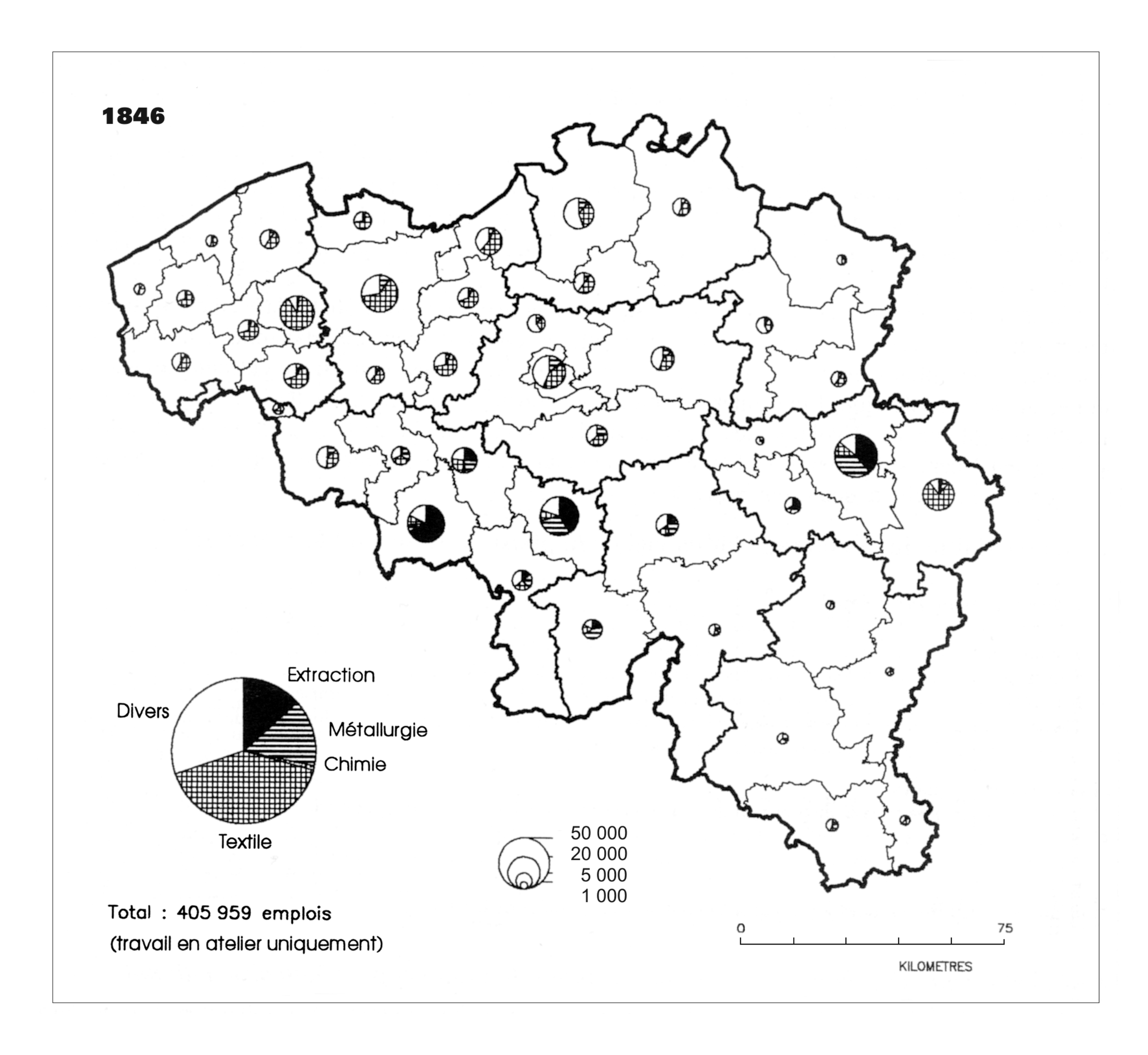
Tableau 65. Principales évolutions géographiques et structurelles de l'emploi industriel dans les provinces méridionales des Pays-Bas entre les recensements de 1820 et de 1846. Le volume de l'emploi en 1820 est donné en milliers de personnes. Les six dernières colonnes du tableau fournissent le coefficient multiplicateur entre 1820 et 1846.

Certes, en 1846, l'activité reste encore artisanale pour une large part; elle montre une répartition spatiale assez homogène, ou plutôt calquant celle de la population urbaine, mais aussi de fortes densités rurales: la Flandre intérieure et le Brabant en sont les principaux foyers, dans le cadre dominant de la petite production et du capitalisme marchands. Le textile est toujours la première industrie du pays, avec 116 000 personnes occupées en atelier. Mais on est loin de l'effectif de 328 000 comptabilisé en 1820. Le recul du lin est déjà radical. De la sorte, la part des quatre provinces flamandes dans l'emploi total s'effondre de 71,9% à 44,6%.

La croissance de l'emploi a été spectaculaire dans les houillères, passant, entre 1820 et 1846, de 14 300 emplois (si l'on exclut 380 emplois situés dans la partie cédée du Limbourg) à 47 200. Cette croissance est beaucoup plus le fait du Hainaut, qui conforte ainsi sa prééminence charbonnière (+ 281%), que de Liège (+ 154%).

L'introduction des premiers hauts fourneaux à coke du continent en 1826 à Seraing et en 1827 à Marcinelle amorce une modernisation rapide de la sidérurgie. Cependant, la métallurgie de base au charbon de bois subsistait encore en 1846 dans l'arrondissement de Philippeville, dans des localisations traditionnelles, même si elle y était déjà confrontée à la concurrence de la sidérurgie moderne au coke; le Namurois occupait alors un tiers de l'emploi dans le secteur, même s'il ne fournissait plus à cette date qu'un dixième de la production sidérurgique nationale. Une différence importante se met en place entre le Hainaut et Liège, sans doute déjà liée à la faiblesse de la bourgeoisie locale et à l'importance du contrôle capitaliste extérieur dans la première des deux provinces: le développement de la métallurgie est plus vigoureux en Hainaut qu'à Liège (croissance de l'emploi respectivement de 169% et de 63% entre 1820 et 1846), mais reste plus limité à l'amont de la filière; ainsi, le rapport entre l'emploi dans les fabrications métalliques et mécaniques d'une part, dans la première transformation du fer de l'autre, passe de 1,03 à 0,71 en Hainaut; il s'élève au contraire de 0,85 à 2,32 à Liège.

Enfin, même si les effectifs absolus sur lesquels cette évolution porte sont relativement restreints, on remarquera, dès l'aube de la révolution industrielle, le comportement très dynamique du Brabant: la croissance y est plus vigoureuse que dans les provinces wallonnes, non seulement dans les industries alimentaires, la confection, l'imprimerie-édition, les industries de luxe, mais aussi dans les fabrications métalliques. Même si, en volume, les croissances de la phase initiale de la révolution industrielle belge seront évidemment wallonnes, il ne faut pas négliger, au niveau dynamique, l'importance du pôle bruxellois, centre de marché et lieu d'innovations.



Source : pour cette carte et pour tous les documents analysant l'emploi industriel belge du recensement de 1846 à celui de 1970, les données de base sont dans C. Vandermotten (1978), *Ebauche d'une macrogéographie de l'industrie en Belgique 1846-1970*, Université libre de Bruxelles, Thèse de doctorat en sciences géographiques.

Fig. 130. L'emploi industriel en 1846 (à l'exclusion du travail à domicile).

Le contexte économique et social
– La croissance de la production industrielle est très vigoureuse : + 4,7 % par an entre 1842 et 1872. – L'emploi industriel en atelier croît de 1,6 % par an entre 1846 et 1880. – Le capital bancaire national et les sociétés anonymes dominent les développements industriels. – La Belgique subit dans le textile la concurrence de l'Angleterre, plus précocement modernisée. – De bas salaires belges et un marché national étroit orientent la politique et les stratégies industrielles vers la valorisation sur les marchés extérieurs des avantages technologiques comparatifs dans l'industrie lourde.
Les contraintes spatiales
– Les contraintes liées au coût du transport du charbon pèsent sur la localisation de l'industrie lourde. – Les savoir-faire artisanaux s'imposent encore à la localisation industrielle. – Les limitations démographiques empêchent une diversification du tissu économique du sillon industriel wallon.

Tableau 66. Contexte économique et social et contraintes spatiales de la phase A du deuxième Kondratieff en Belgique.

I2I LA SPATIALITE DU DEMARRAGE INDUSTRIEL DE LA PHASE A DU DEUXIEME KONDRATIEFF

1. LES STRATEGIES CHARBONNIERES ET METALLURGIQUES DU GRAND CAPITAL BANCAIRE NATIONAL

Après des difficultés initiales liées à la coupure des débouchés commerciaux hollandais, la croissance de la production industrielle belge devient vigoureuse de la fin des années quarante à 1872.
Pour l'essentiel postérieur d'un cycle de Kondratieff à l'Angleterre, le démarrage industriel belge se fonde sur le développement de la métallurgie lourde, soutenu par la construction du réseau ferroviaire. La croissance au cours de la phase A 1842-1872 est plus rapide qu'en Grande-Bretagne, mais aussi qu'en Allemagne, pourtant plus tard venue à la révolution industrielle (tableau 67). La Belgique talonne alors les rythmes de croissance des Etats-Unis. Le démarrage industriel plus tardif qu'en Grande-Bretagne implique une mobilisation initiale de capitaux de grande ampleur, puisque des technologies plus coûteuses en fondent l'étape initiale. Le capital financier, les grandes banques, établies à Bruxelles, des sociétés anonymes, sont les plus à même de réunir les capitaux nécessaires. Elles prolongent ainsi les premiers investissements des périodes française et hollandaise. La Société Générale, fondée en 1822 avec l'appui du roi des Pays-Bas, et la Banque de Belgique, fondée en 1835, jouent un rôle actif dans ce processus. Sur 151 sociétés créées entre 1833 et 1839, 31 le furent par la Société Générale, 20 par la Banque de Belgique. Sans exclure le capital national, les capitaux locaux sont plus abondants à Liège, vieux foyer d'urbanisation et ancienne capitale principautaire, qu'en Hainaut.

Cycle de Kondratieff	*Belgique*	*Grande-Bretagne*	*Allemagne (b)*	*Etats-Unis*
II A (vers 1840-1873)	5,2 %	3,1 %	4,5 %	5,4 %
II B (1873-1895)	1,3 %	1,7 %	2,5 %	4,9 %
III A (1895-1912)	3,4 %	5,4 %	4,3 %	5,9 %
III B (1912-1948) (a)	0,8 %	1,3 %	2,2 %	2,0 %
IV A (1948-1974)	3,4 %	2,9 %	3,9 %	5,2 %
IV B (1974-2008) (c)	2,1 %	1,2 %	1,3 %	2,4 %

(a) Années de guerre comprises.

(b) Allemagne de l'ouest pour la phase IV A.

(c) Phase d'accumulation néolibérale flexible.

Sources : C. Vandermotten (1980) ; S. Kuznets (1956-1961), « Quantitative aspects of the economic growth of nations », *Economic development and cultural change*, Chicago, University of Chicago ; L.H. Dupriez (1966), *Des mouvements économiques généraux*, Louvain, Nauwelaerts ; E. Mandel (1976), *Le troisième âge du capitalisme*, Paris, uge ; Annuaire statistique des Nations unies *;* Banque mondiale (www.worldbank.org).

Tableau 67. Taux annuel moyen de croissance industrielle en Belgique, en Grande-Bretagne, en Allemagne et aux Etats-Unis.

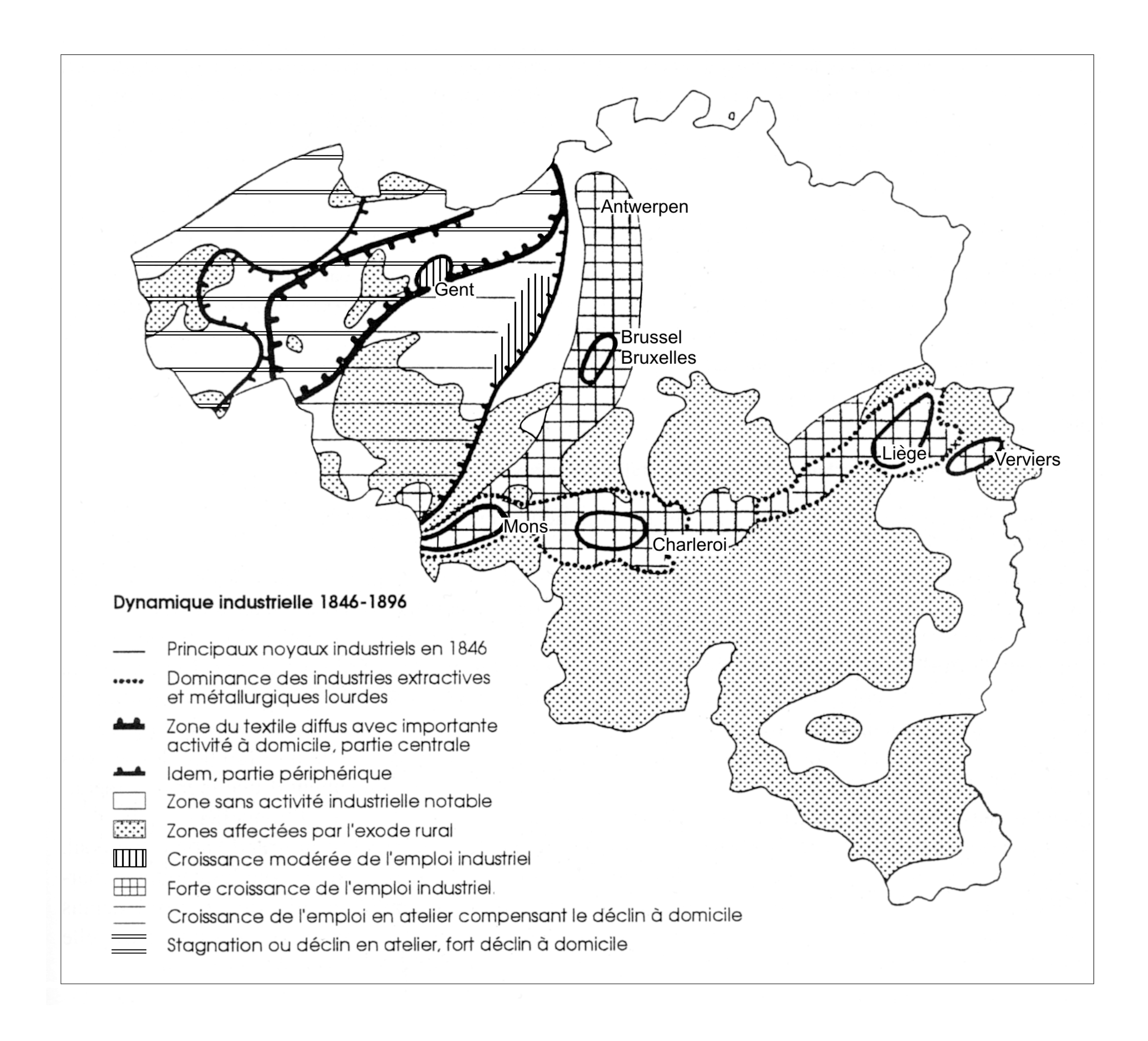


Fig. 131. Dynamique industrielle des régions belges (1846-1896).

	Fabrication artisanale du fer avant la révolution industrielle	*Métallurgie artisanale avant la révolution industrielle*	*Présence du charbon*	*dont charbon gras à coke*	*Développement important de la métallurgie lourde au XIXe siècle*	*Développement important de la sidérurgie au XIXe siècle*
Haute-Belgique	oui					
Liège		oui	oui		oui	oui
Charleroi		oui	oui		oui	oui
Centre			oui		oui, assez tardif	oui, assez tardif
Borinage			oui	oui		
Athus						oui, à la fin du XIXe siècle sur le minerai de fer
Gand		oui				

Tableau 68. Relations entre charbon, sidérurgie et métallurgie au XIXe siècle.

Le grand capital belge, largement concentré à Bruxelles, va investir massivement dans la triade charbon – fer – fabrications métalliques, qui se développe dans l'axe des vallées de la Haine, de la Sambre et de la Meuse. La métallurgie forestière traditionnelle disparaît en revanche.

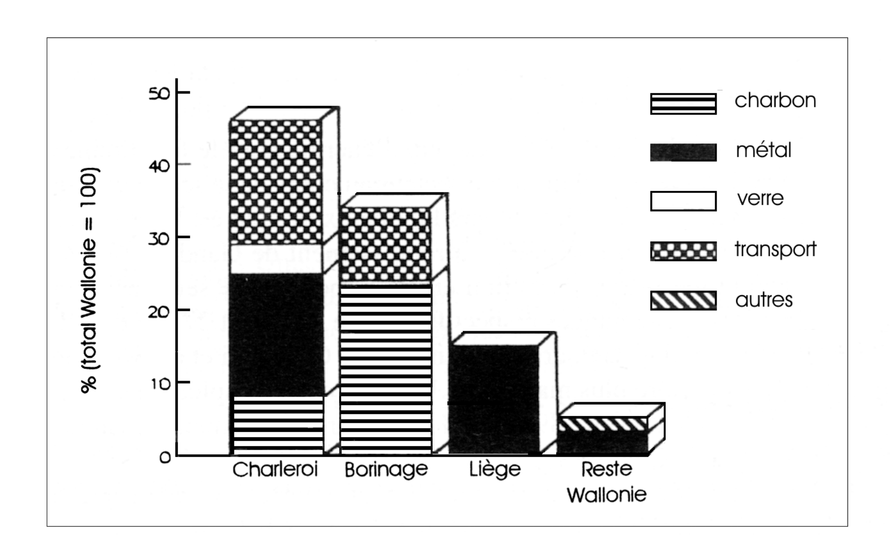
Dans les conditions techniques de transport de l'époque, une concentration de la production sur les gisements charbonniers du sillon Haine-Sambre-Meuse s'imposait, tant pour les fabrications métalliques lourdes, en aval, qu'en amont, pour la sidérurgie.

Les fabrications métalliques lourdes utilisent beaucoup d'énergie pour le fonctionnement des machines à vapeur. On observe dès lors un recul relatif de ce secteur au cours de la seconde moitié du XIXe siècle là où le charbon manque, comme à Gand, où les ateliers Le Phénix avaient été importants, en liaison avec la fabrication de machines pour l'industrie textile : l'arrondissement de Gand occupe 4,6 % de l'emploi national en métallurgie primaire et de transformation en 1846, pour 3,4 % seulement en 1896 (travail à domicile exclu). Au contraire, les pourcentages respectifs sont de 23,9 % et 27,4 % dans l'arrondissement de Liège et de 16,5 % et 19,8 % pour les deux arrondissements de Charleroi et de Soignies. La concentration au profit du sillon wallon est encore plus marquée si l'on examine l'emploi dans les grandes divisions d'établissements (plus de 200 personnes) en 1896 : 1,6 % dans l'arrondissement de Gand, 37,9 % dans celui de Liège, 28,7 % pour l'ensemble Charleroi-Soignies.

Confrontée au développement des fabrications métalliques lourdes, la sidérurgie traditionnelle au charbon de bois des vallées forestières du Condroz, de l'Entre-Sambre-et-Meuse et des retombées du massif ardennais ne répond plus aux besoins. Ses produits nécessitent un transport coûteux. Les premières tentatives de créer de nouveaux hauts fourneaux fonctionnant au charbon de bois dans les bassins de Liège et de Charleroi, près des utilisateurs, avaient buté dès l'origine sur l'insuffisance des ressources forestières. Les hauts fourneaux modernes au coke se généralisent dans les bassins de Liège et de Charleroi entre 1835 et 1845. L'usage du charbon de bois dans la sidérurgie belge a complètement disparu vers 1870, alors que l'élimination de la fonte au bois ne commence en Rhénanie qu'après 1850, et en France après 1860.

La localisation privilégiée de la sidérurgie et des fabrications métalliques lourdes à Liège et à Charleroi, puis à partir de la fin du XIXe siècle dans le Centre, ne résulte pourtant pas d'un déterminisme automatique des ressources charbonnières. Comment expliquer sinon l'absence d'un tel appareil industriel dans le Borinage, pourtant riche en fines à coke, houilles grasses à flammes courtes (encore qu'au milieu du XIXe siècle le coke soit produit au départ d'anthracite), voire le fonctionnement au charbon de bois des premières implantations sidérurgiques à Liège et Charleroi ? C'est que, on l'a vu, les traditions proto-industrielles métallurgiques étaient absentes du Borinage, à la différence des régions de Liège et de Charleroi. Ces traditions étaient essentielles pour le développement d'une industrie métallurgique moderne en un temps où la transmission du savoir-faire était encore traditionnelle.

Le développement industriel wallon est donc intrinsèquement lié à celui du grand capital national, avant tout de la Société Générale. Son poids est plus exclusif, si l'on excepte les capitaux charbonniers français, en Hainaut. Dans cette province, les logiques du grand capital national, dirigé depuis Bruxelles, intégreront très vite les innovations entrepreneuriales locales, comme un peu plus tard celle d'un Solvay. En région liégeoise, le grand capital national absorbera vite un capital local, développé dès l'Ancien Régime, avec lequel il a coexisté dans un premier temps. A Liège subsisteront cependant une plus grande diversification vers l'aval de la métallurgie et plus d'initiatives industrielles locales. On le verra encore en 1889, lorsque



Source : G. Kurgan (1976).

La Wallonie abrite alors 60 % de l'investissement industriel total de la Générale. Parmi les investissements dans le transport à Charleroi sont compris ceux consentis pour le canal de la Sambre et de l'Oise et pour celui de Bruxelles à Charleroi. Quelques participations charbonnières sont incluses dans la métallurgie à Liège.

Fig. 132. Les investissements industriels wallons de la Société Générale en 1838.

	Part de l'emploi textile flamand en atelier en 1896	*Taux de croissance annuel moyen de l'emploi en atelier (1846-1896)*	*Part de l'emploi textile exercé à domicile en 1896*
Arrondissement de Gand	38 %	+ 1,1 %	13 %
Flanc est : reste de la Flandre orientale sauf Eecloo + Courtrai	48 %	+ 0,5 %	54 %
Flanc ouest : Flandre occidentale sauf Courtrai + Eecloo	13 %	- 2,7 %	78 %
Flandres occidentale et orientale (a)	100 %	- 0,2 %	52 %

(a) Sans l'actuel arrondissement de Mouscron.

Tableau 69. Taux de croissance de l'emploi en atelier dans le textile flamand entre 1846 et 1896 et part de l'emploi à domicile en 1896, par groupes d'arrondissements.

le syndicat des marchands armuriers liégeois présidera à la fondation de la Fabrique Nationale de Herstal.

2. UN FAIBLE INTERET DU GRAND CAPITAL BELGE POUR LE TEXTILE FLAMAND

Confronté à la concurrence anglaise, fondé sur la grande misère de campagnes surpeuplées et au contraire délaissé par le grand capital belge, le textile proto-industriel flamand ne va se moderniser que très lentement. La Flandre intérieure va connaître une crise structurelle durant plus d'un siècle.

A la différence de la métallurgie lourde et de l'Angleterre cinquante ans plus tôt, il est trop tard pour que le textile soit un moteur de la révolution industrielle belge. L'effondrement linier, la crise cotonnière de la seconde moitié des années 1840, la concurrence anglaise, accentuée encore par le renforcement du libre-échange en 1865, les crises d'approvisionnement cotonnier lors de la révolte indienne des Cipayes et de la guerre de Sécession détournent le grand capital du textile. Les très bas salaires de la main-d'œuvre à domicile flamande freinent la modernisation de ce secteur durant la seconde moitié du XIXe siècle et le début du XXe. Quand modernisation il y a, c'est à l'intérieur des structures existantes, qui resteront émiettées jusqu'entre les deux guerres, voire après la Seconde Guerre mondiale. Les premières concentrations dans le textile flamand ne remontent qu'à 1919-1920, avec la création de l'Union Cotonnière.

La stagnation économique qui en résulte pour la Flandre intérieure durant les années 1840, marquées par une famine très grave, et la seconde moitié du XIXe siècle s'accompagne du développement d'activités ancillaires de remplacement, le plus souvent à domicile, comme la dentellerie. Les pans les plus modernes du textile flamand se concentrent dans les centres urbains, avant tout à Gand, ou le plus près du centre de gravité du marché national, dans la vallée de la Dendre (région d'Alost). De la sorte, si la Flandre orientale et le Courtraisis enregistrent dans la seconde moitié du XIXe siècle une croissance de l'emploi en atelier, même celui-ci s'effondre sur le flanc occidental de la Flandre textile, moins bien situé par rapport au marché national. Les gains modestes, un peu plus de 7 000 personnes, de l'emploi textile en atelier de la Flandre intérieure entre 1846 et 1896 sont bien loin de compenser les pertes d'emploi à domicile.

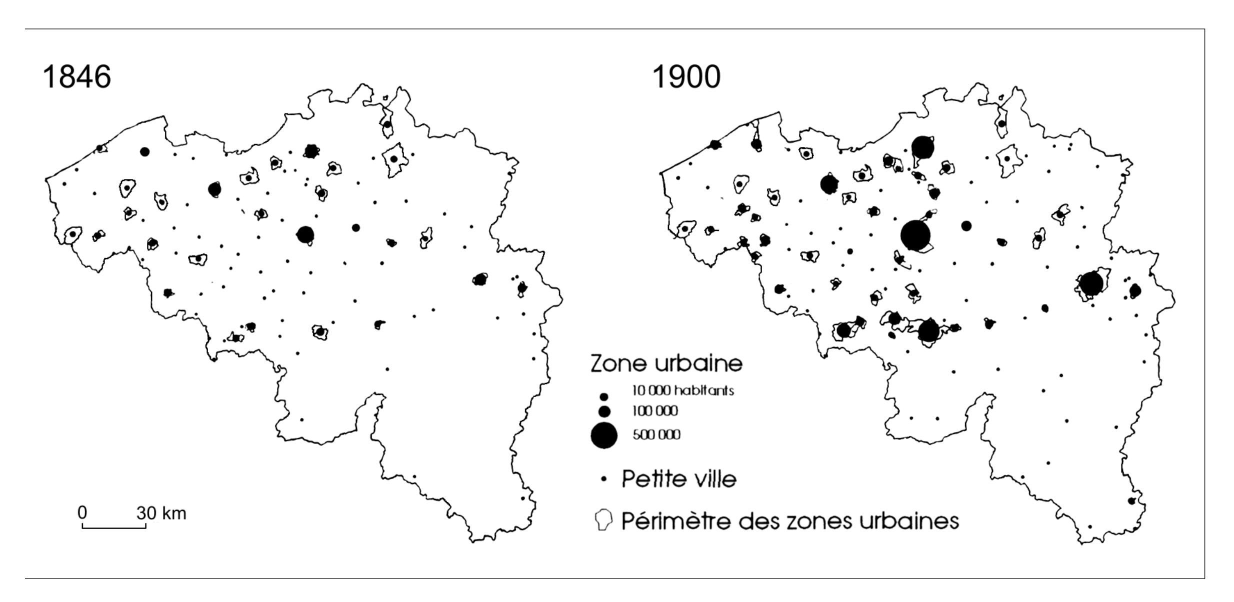
3. L'INDUSTRIALISATION METROPOLITAINE

La localisation des gisements charbonniers, en connexion avec une tradition métallurgique proto-industrielle, a donc conditionné celle de l'industrie lourde. Mais les conditions démographiques et historiques du sillon wallon imposent très rapidement d'autres contraintes.

La faiblesse du marché local et de la base de recrutement entrepreneuriale est le corollaire de la faiblesse initiale des villes, surtout en Hainaut. Très vite, les élites locales, limitées en nombre, se cantonneront dans la maîtrise technique, plutôt que dans la gestion, et ce davantage en Hainaut qu'à Liège. Une réduction précoce de la fécondité, effet sans doute d'une tradition laïque portée par le mouvement ouvrier, dont une partie des élites sont issues de la gauche libérale, aggravera encore la faiblesse relative des densités de population. Le recrutement de la main-d'œuvre des villes et zones ouvrières wallonnes devra de plus en plus faire appel aux réserves de population rurale, elles-mêmes assez peu abondantes en Wallonie et vite épuisées (fig. 134), sinon à une immigration flamande et, dès l'entre-deux-guerres, étrangère. En même temps que la dominance de l'industrie extractive et lourde, cette rareté relative de la main-d'œuvre favorisera l'organisation du mouvement ouvrier.

Dès le début de la révolution industrielle, la croissance est aussi importante à Bruxelles, en particulier pour les industries peu dépendantes de l'énergie et liées à un marché de consommation de luxe. Une industrialisation en aval des activités portuaires se développe à Anvers, surtout après 1880.

Dès lors, très vite, les métropoles commerciales et administratives de Bruxelles et d'Anvers bénéficieront aussi d'une croissance industrielle vigoureuse, en fixant les industries non impérativement liées au



Source : C. Vandermotten (1973), « L'urbanisation en Belgique. Evolution et tendances », *La Géographie, 97, 2.*

Fig. 133. Population urbaine en 1846 et en 1900.

	1820-1846 (d)	*1846-1880*	*1880-1896*	*1896-1930*	*1930-1947*
Région wallonne (a)	+ 2,0%	+ 2,1%	+ 1,3%	+ 0,4%	- 0,3%
Région flamande (a)	- 2,9%	+ 0,7%	+ 1,3%	+ 1,0%	+ 0,7%
Axe Bruxelles-Anvers (b)	+1,4%	+ 2,2%	+ 2,1%	+ 1,9%	+ 1,0%
Bassins charbonniers wallons (c)	+2,6%	+ 2,3%	+ 1,7%	+ 0,7%	- 0,4%
Flandres occidentale et orientale (a)	-2,6%	+ 0,4%	+ 0,9%	+ 0,4%	+ 0,1%

(a) Dans les limites actuelles, sauf pour l'arrondissement de Mouscron, rattaché à la Région flamande entre 1820 et 1846. A l'exclusion du Brabant flamand pour la Région flamande et du Brabant wallon pour la Région wallonne entre 1820 et 1846.

(b) Arrondissements d'Anvers, Malines, Bruxelles et Hal-Vilvorde à partir de 1846 ; provinces d'Anvers et de Brabant (méridional) entre 1820 et 1846.

(c) Arrondissements de Mons, Soignies, Charleroi et Liège à partir de 1846 ; provinces de Liège et du Hainaut entre 1820 et 1846.

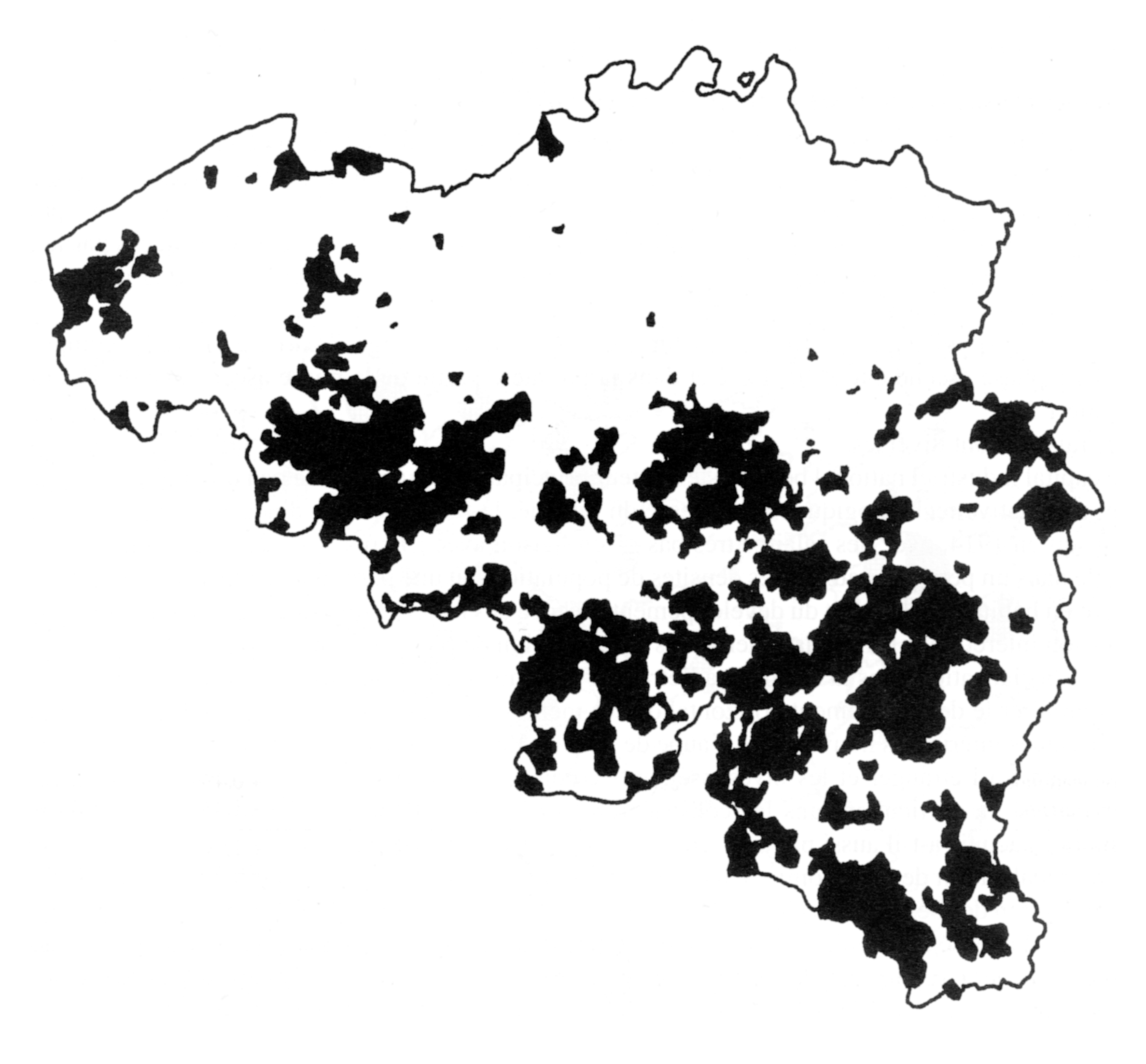
(d) Y compris en 1820 les parties du Limbourg et du Luxembourg ultérieurement détachées.

Tableau 70. Evolution annuelle moyenne de l'emploi industriel, manufacturier et extractif, sans le travail à domicile au XIXe siècle.

charbon. Dans ces villes bourgeoises peu spécialisées, importants marchés de biens de consommation, les industries néo-techniques, en ce compris la métallurgie différenciée, et de luxe enregistrent des progrès très nets. Parfois, les nouvelles industries y naissent sur la base de sources primitives d'accumulation du capital : ainsi, à Bruxelles, la confection se développe industriellement en s'appuyant sur les profits tirés de l'exploitation d'une main-d'œuvre à bon marché à domicile, urbaine et péri-urbaine. A partir des années 1880, le port est aussi à Anvers un facteur favorable à la croissance de l'industrie alimentaire, sur la base d'importations de matières premières. Un différentiel de croissance favorise les régions métropolitaines aux dépens des bassins charbonniers à partir de la phase B du deuxième Kondratieff. Il se maintiendra dans l'industrie jusqu'à aujourd'hui, encore amplifié après la Seconde Guerre mondiale par la tertiarisation de l'économie.

L'axe industriel wallon va conserver une industrie lourde et peu diversifiée, dans un pays au marché intérieur étroit et dont le capitalisme se spécialise dès lors sur l'exportation des semi-finis. La faiblesse de la base démographique wallonne n'incite pas plus à la diversification industrielle.

Ainsi, très précocement, la prospérité de la Wallonie industrielle masque des structures de type semi-périphérique, c'est-à-dire un développement dépendant d'un centre de décision national extérieur à la région, surtout en Hainaut, un peu moins à Liège. Trop petits, concurrents, les différents bassins wallons n'ont jamais présenté une structure intégrée et cohérente. A la différence de la Ruhr, ils n'ont pas atteint le seuil critique d'émergence d'une structure industrielle puissante, à la fois plus diversifiée et intégrant des filières plus longues.



Source : INS.

Le phénomène touche de très larges portions de la Wallonie rurale. L'axe industriel wallon apparaît en blanc.

Fig. 134. Communes enregistrant une stagnation ou une diminution de leur population entre 1880 et 1910.

Le contexte économique et social

- Une croissance industrielle lente, entrecoupée de deux guerres et de crises profondes (taux annuel moyen de croissance industrielle de 1,5 % entre 1872 et 1958).
- Une croissance faible de l'emploi industriel : + 0,6 % par an en moyenne entre 1896 et 1947.
- Une croissance très modeste de la productivité industrielle.
- Une croissance faible du pouvoir d'achat.
- La persistance de la domination d'un grand capital national peu innovateur.
- Les débuts de l'affirmation d'une bourgeoisie flamande entre les deux guerres.

Les contraintes spatiales

- L'inertie industrielle pour les secteurs traditionnels liés au charbon.
- L'attraction métropolitaine pour les industries nouvelles, tournées vers le marché ou recherchant une main-d'œuvre qualifiée.
- La mise en œuvre des gisements charbonniers limbourgeois et la recherche d'implantations ponctuelles isolées pour les non-ferreux ou des industries dangereuses.
- De nouvelles implantations liées aux importations maritimes de matières premières agricoles ou minérales.

Tableau 71. Contexte économique et social et contraintes spatiales entre 1872 et les années cinquante.

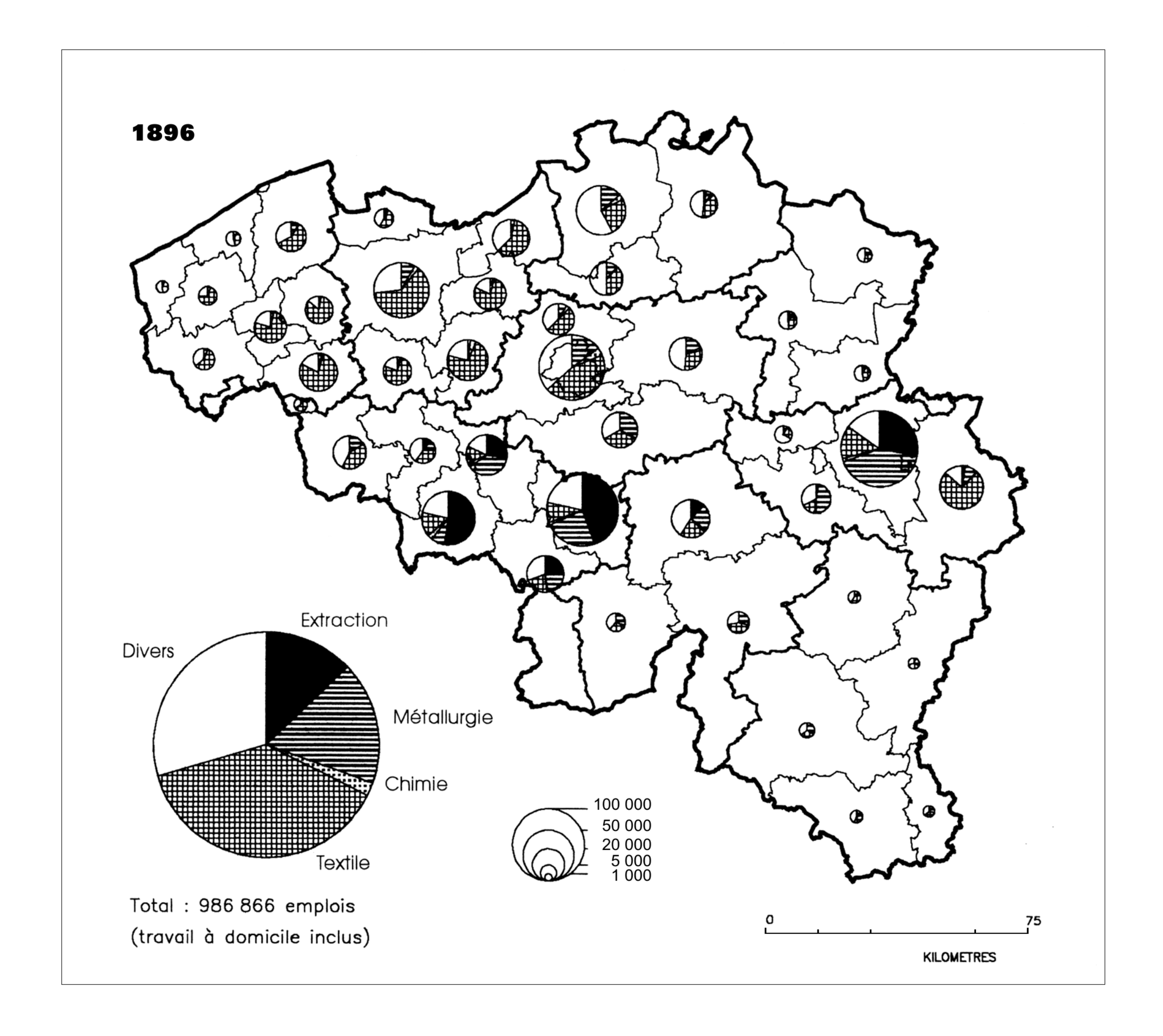


Fig. 135. L'emploi industriel belge en 1896.

I3I TROIS-QUARTS DE SIECLE D'EVOLUTION SPATIALE LIMITEE (1872-1960)

1. UN DYNAMISME CAPITALISTE PARTICULIEREMENT MEDIOCRE

Au contraire de la phase A du 2e Kondratieff, le capitalisme belge est peu innovateur durant le 3e Kondratieff : il poursuit et exporte les spécialisations qui avaient fondé sa puissance.

A la différence des années 1842-1872, les résultats belges sont médiocres au cours de la phase B suivante (1872-1895). Pire, il en est de même au cours de la phase A du troisième cycle de Kondratieff (1895-1912) et encore pendant l'entre-deux-guerres. Malgré le début d'une nouvelle phase A après la Seconde Guerre mondiale et en dépit de la faiblesse des destructions économiques provoquées par le conflit, les performances belges restent aussi inférieures à celles des principaux concurrents jusqu'à la fin des années cinquante.
Comment expliquer ces performances limitées de l'industrie belge à partir de 1872, y compris au cours de la phase ascendante 1895-1912 et dans la première partie de la phase ascendante du quatrième Kondratieff ?
Les raisons sont diverses.
Le capital industriel national belge reste l'acteur principal. Il fera preuve de peu d'agressivité commerciale et d'initiative technologique. L'étroitesse du marché, le faible pouvoir d'achat de la main-d'œuvre belge jusqu'en 1914, avec des salaires très bas – en liaison avec l'importance de l'armée de réserve industrielle dans un petit pays aux fortes densités de population, où une part importante de la classe ouvrière conserve un habitat rural du fait du développement précoce des navettes quotidiennes par chemin de fer – limitent son intérêt pour l'investissement dans la production de biens de consommation. Ses succès antérieurs, sa spécialisation dans la livraison à l'étranger de semi-finis, moins taxés par les pays importateurs, lui font préférer le développement horizontal de ces mêmes productions à l'étranger à des accumulations technologiques intérieures nouvelles. A l'aube de l'ère de l'électricité et de l'automobile, il choisira plutôt les placements à l'étranger et les investissements coloniaux ou semi-coloniaux dans les spécialisations traditionnelles, en particulier dans les constructions ferroviaires. Peut-être l'investissement immobilier des bénéfices acquis a-t-il aussi par trop tenté la bourgeoisie industrielle.
Cette focalisation de l'économie belge sur l'exportation de semi-finis, qui fait dépendre le niveau de notre production des besoins marginaux de l'étranger en biens d'investissement, fut particulièrement défavorable dans la phase économique stagnante de l'entre-deux-guerres. Le même verdict vaut pour la politique exagérément et trop longuement déflatoire menée pendant les premières années de la grande crise des années trente.
Enfin, en 1945, l'industrie belge est presque intacte, tout comme le port d'Anvers, le seul dans ce cas entre Hambourg et Le Havre. Les besoins intenses en biens d'investissement de l'Europe exsangue et l'apport de dollars liés à l'opérationnalité d'Anvers relancent très rapidement l'économie belge, mais sur les bases traditionnelles et parfois au prix d'une productivité déclinante, en surexploitant un outil amorti et mal entretenu pendant la guerre. Au contraire, nos voisins, l'Allemagne en premier lieu, mais aussi la France jusque-là sous-industrialisée, mettront à profit les quinze années de l'immédiat après-guerre pour construire un nouvel appareil productif.
Le capital belge est alors encore très majoritairement dominant et vit sur des positions acquises. De 1948 à 1957, 50 % des investissements

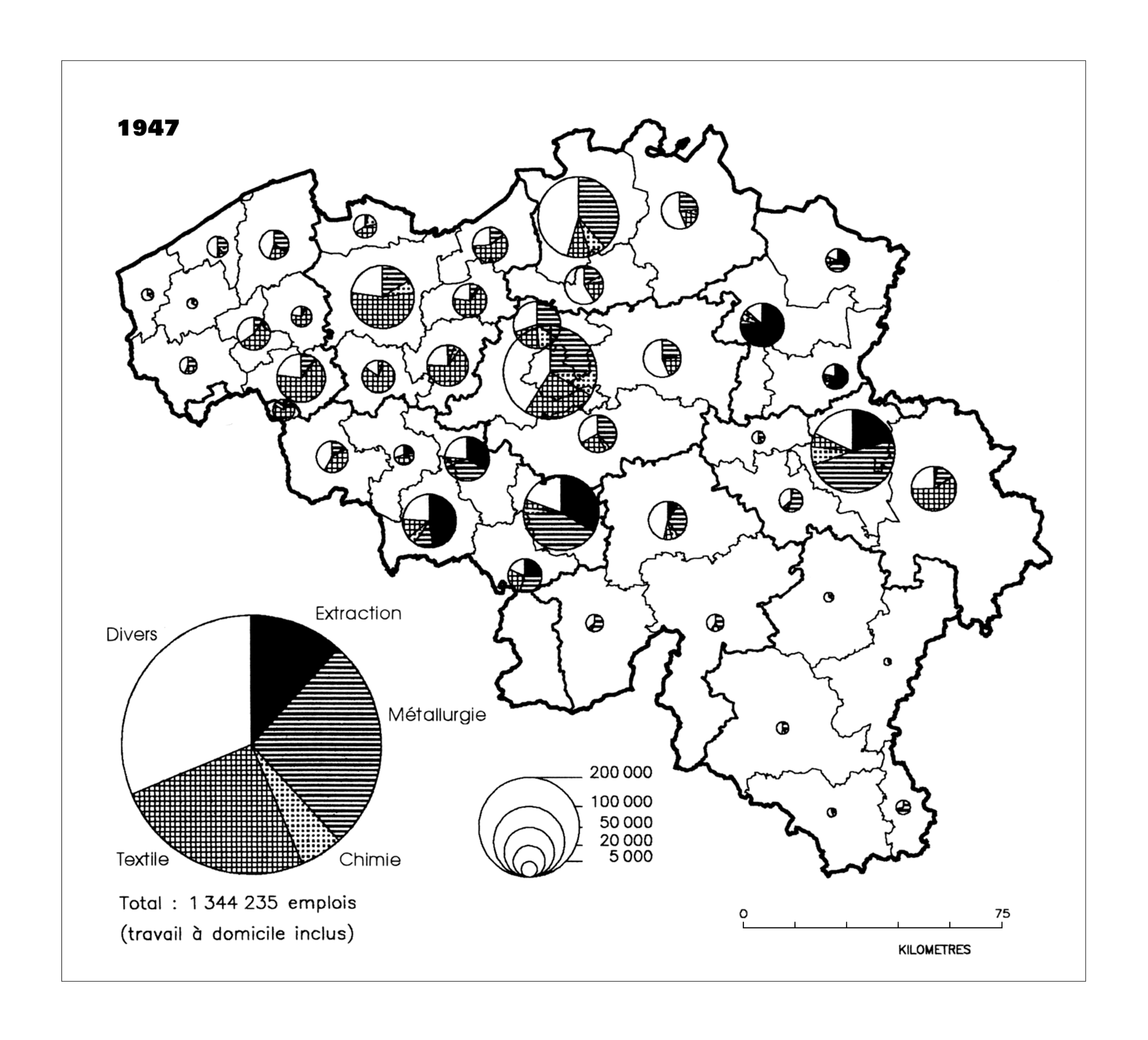
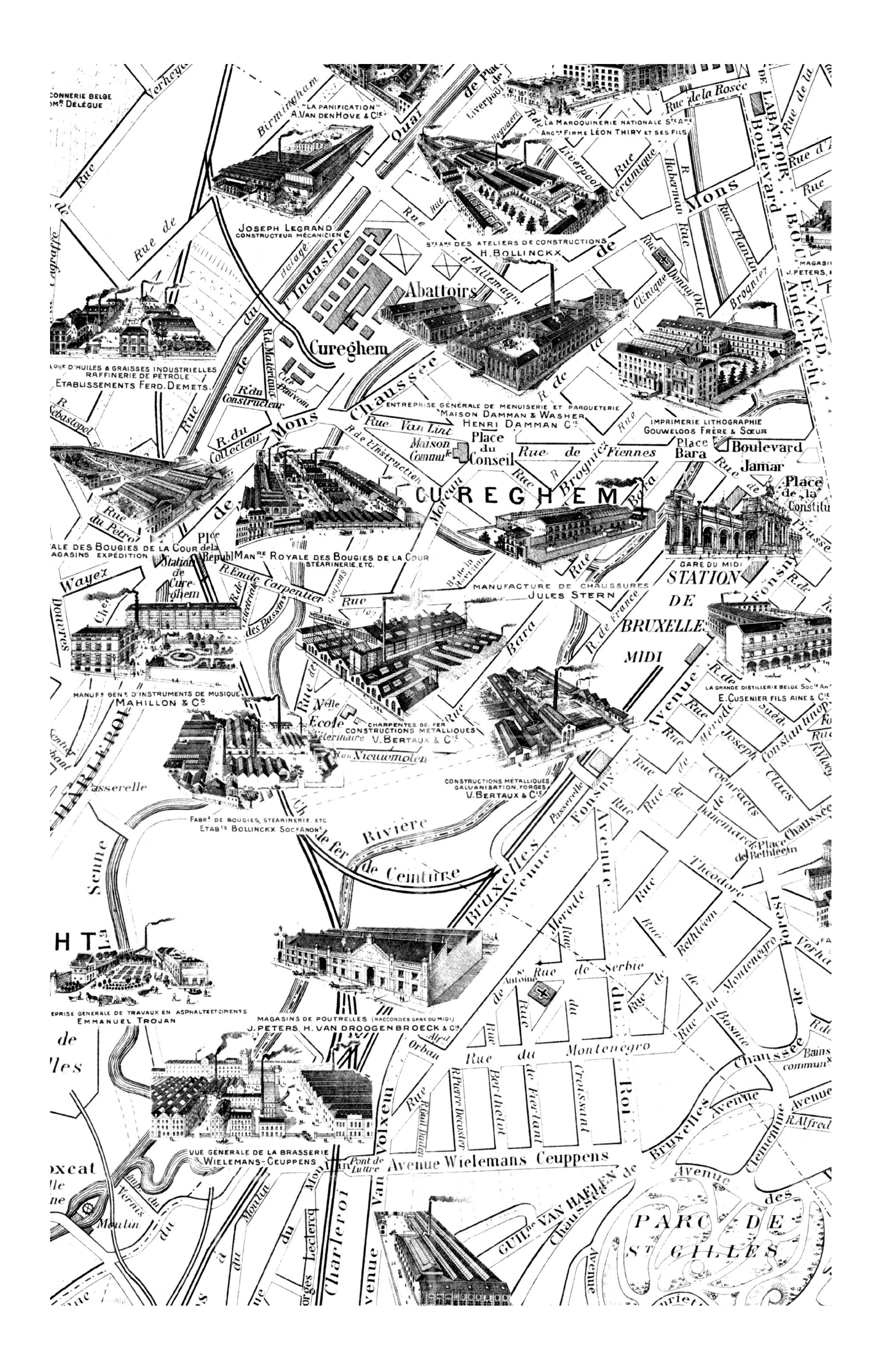


Fig. 136. L'emploi industriel belge en 1947.

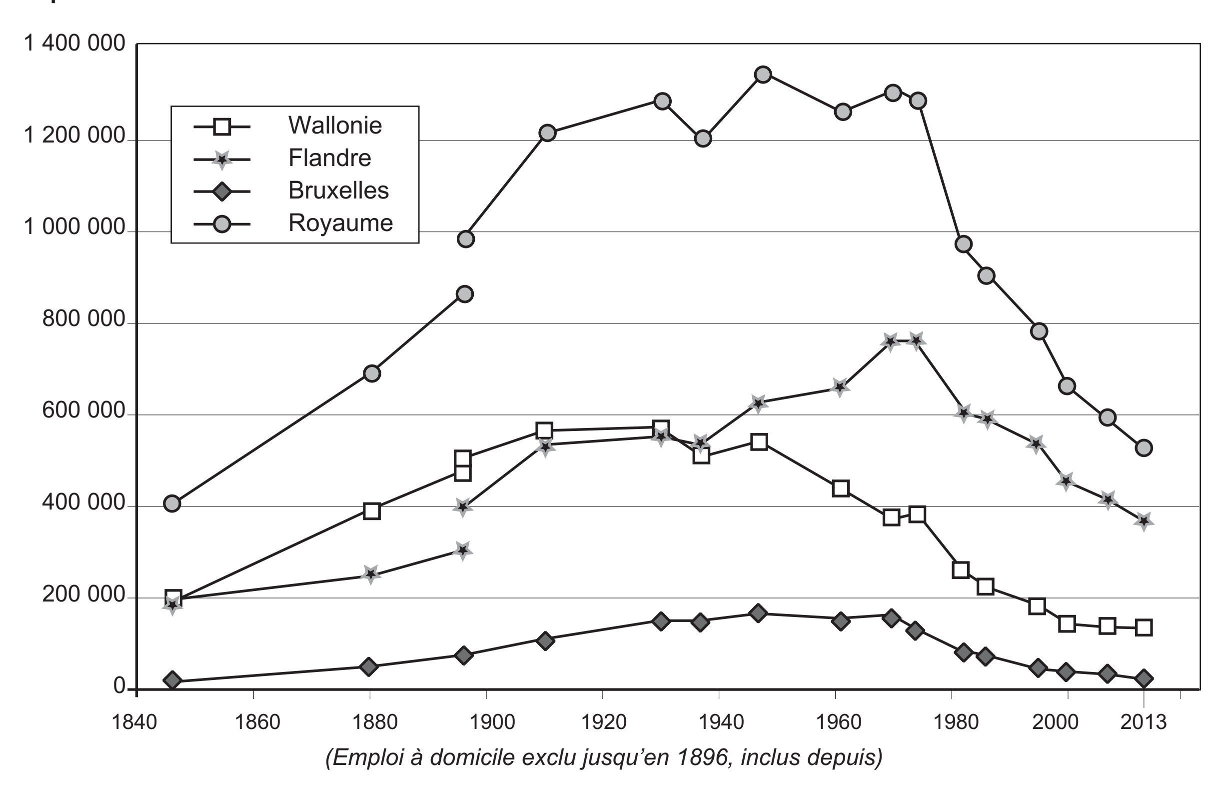

"LA PANIFICATION" A. VAN DEN HOVE & Cie
JOSEPH LEGRAND CONSTRUCTEUR MÉCANICIEN
LA MAROQUINERIE NATIONALE Sté Ame ANCne FIRME LÉON THIRY ET SES FILS
Sté Ame DES ATELIERS DE CONSTRUCTIONS H. BOLLINCKX
RAFFINERIE DE PÉTROLE ETABLISSEMENTS FERD. DEMETS.
ENTREPRISE GÉNÉRALE DE MENUISERIE ET PARQUETERIE MAISON DAMMAN & WASHER HENRI DAMMAN Cie
IMPRIMERIE LITHOGRAPHIE GOUWELOOS FRÈRE & SŒUR
Abattoirs
Cureghem
CUREGHEM
Chaussée de Mons
Quai de l'Industrie
Rue de Liverpool
Rue de la Rosée
Rue Céramique
Boulevard de l'Abattoir
Rue Van Lint
Maison Communale
Place du Conseil
Rue de Fiennes
Place Bara
Boulevard Jamar
Place de la Constitution
Rue de l'Instruction
Rue Brogniez
Rue du Collecteur
Rue du Constructeur
Rue Emile Carpentier
Rue des Bassins
Rue Bara
MANre ROYALE DES BOUGIES DE LA COUR STÉARINERIE, ETC.
MANUFACTURE DE CHAUSSURES JULES STERN
GARE DU MIDI
STATION DE BRUXELLES MIDI
Station de Cureghem
MANUFre GENle D'INSTRUMENTS DE MUSIQUE MAHILLON & Co
LA GRANDE DISTILLERIE BELGE Sté Ame E. CUSENIER FILS AINÉ & Cie
CHARPENTES DE FER CONSTRUCTIONS MÉTALLIQUES V. BERTAUX & Cie
Nelle Ecole Vétérinaire
Rue du Nieuwmolen
CONSTRUCTIONS MÉTALLIQUES GALVANISATION, FORGES V. BERTAUX & Cie
FABre DE BOUGIES, STÉARINERIE, ETC ETABts BOLLINCKX Sté Anone
Passerelle
Senne
Chemin de fer de Ceinture
Rivière
Avenue Fonsny
Avenue de Bruxelles
Rue Joseph Claes
Rue de Danemark
Place de Bethléem
Rue Théodore Verhaegen
Rue de Bethléem
Rue de Serbie
Rue de Mérode
Rue du Monténégro
Rue de Bosnie
Rue Berthelot
Rue de Fierlant
Rue Croissant
Avenue du Roi
Avenue Van Volxem
ENTREPRISE GÉNÉRALE DE TRAVAUX EN ASPHALTE ET CIMENTS EMMANUEL TROJAN
MAGASINS DE POUTRELLES (RACCORDÉS GARE DU MIDI) J. PETERS, H. VAN DROOGENBROECK & Cie
VUE GÉNÉRALE DE LA BRASSERIE WIELEMANS-CEUPPENS
Avenue Wielemans Ceuppens
Pont de Luttre
Chaussée de Charleroi
Rue du Moulin
Rue Pierre Decoster
Avenue Clémentine
PARC DE ST GILLES
Chaussée de Forest
Bains communaux

Ce document fut conçu comme une carte de visite pour les industriels, en même temps qu'il est une représentation apologétique, témoignant de la fierté de la bourgeoisie urbaine pour ses bâtiments industriels, dont les fumées (qui s'échappent des cheminées en sens contraires !) sont censées rendre compte de la prospérité.

L'essentiel de l'industrie bruxelloise est localisé dans la plaine alluviale de l'axe de la vallée de la Senne, occupé par les canaux vers Anvers (datant du XVIe siècle, et qui sera porté à un gabarit maritime au lendemain de la Première Guerre mondiale) et vers le charbon de Charleroi (1832), parcouru aussi par les voies de chemin de fer vers les gares du Nord et du Midi.

L'industrie de l'époque puise dans la localisation métropolitaine une main-d'œuvre abondante et qualifiée. Elle y est proche des marchés. Elle s'accommode de l'implantation urbaine. Elle est parfois directement raccordée au chemin de fer et, en tout cas, ne subit pas comme aujourd'hui les contraintes liées à la circulation des camions en ville. Les bâtiments industriels s'insèrent d'autant plus facilement dans le tissu urbain que les contraintes environnementales ne sont pas prises en compte, encore moins dans les quartiers ouvriers qu'ailleurs, et que beaucoup d'immeubles industriels sont conçus sur plusieurs étages : la transmission de la force motrice de la machine à vapeur se fait par des courroies, d'un étage à l'autre, qui actionnent à leur tour des axes, qui transmettent le mouvement aux différentes machines.

Fig. 137. Extrait d'une carte des rues de Bruxelles datant de 1910 et portant en surcharge la représentation d'établissements industriels.



Sources : Recensements de l'industrie. ONSS et INASTI à partir de 1974.

L'emploi industriel croît en Région flamande jusqu'à la fin du quatrième Kondratieff, alors que le maximum wallon est atteint autour de la Première Guerre mondiale. L'emploi industriel bruxellois est globalement stable à partir de l'entre-deux-guerres, avec une faible culmination dans la seconde moitié des années soixante. La réalité de la désindustrialisation postérieure est sous-estimée par le graphique, dans la mesure où de plus en plus d'emplois recensés à Bruxelles dans les secteurs industriels sont en fait exercés dans des sièges sociaux, dont l'aspect extérieur et les logiques de localisation sont ceux du secteur tertiaire.

Fig. 138. Evolution de l'emploi industriel en Belgique, sans le bâtiment (1846-2008).

industriels sont de rationalisation, contre 35 à 40 % seulement dans le reste de l'Europe des six. Beaucoup d'investissements sont défensifs, grâce aux subsides et commandes gouvernementaux, dans des secteurs condamnés (charbonnages, constructions ferroviaires), ou peu dynamiques à plus long terme (la sidérurgie, le textile, moins aidé du fait de ses structures plus éparpillées). La part des produits bruts et semi-finis dans nos exportations se renforce jusqu'à la fin des années cinquante. Nos prix sont peu compétitifs, à la différence de l'Allemagne occidentale, qui bénéficie d'usines nouvelles après les destructions de la guerre et d'une main-d'œuvre bon marché grâce à l'afflux de personnes déplacées et de réfugiés. L'épargne est plus faible que dans les pays voisins, prudente vis-à-vis de l'industrie nationale. Le secteur public reste très fidèle à la tradition du libéralisme orthodoxe et ne développe pas d'initiatives en faveur de nouveaux pôles sectoriels. Le faible croît démographique, le vieillissement de la population ne favorisent pas l'expansion d'une demande intérieure en biens de consommation qui intéresse d'ailleurs assez peu l'industrie nationale.

2. UNE EVOLUTION SPATIALE LIMITEE

Cette longue période de croissance peu dynamique ou de stagnation explique la relative similitude entre la carte de l'emploi industriel en 1947 et celle de la fin du XIXe siècle.

Les mutations spatiales sont dès lors limitées durant le dernier quart du XIXe siècle et la première moitié du XXe. Notons toutefois la poursuite d'un déplacement du centre de gravité de l'industrie vers l'axe métropolitain Bruxelles – Anvers et l'apparition de quelques noyaux industriels et, surtout, des charbonnages en Campine.

On notera toutefois des modifications : l'axe métropolitain Bruxelles-Anvers continue de se renforcer ; des implantations industrielles isolées et des charbonnages se sont ouverts dans le Nord-est.

Le contexte de croissance lente et de faible mutation structurelle touche particulièrement le sillon industriel wallon : si l'on exclut le travail à domicile, l'emploi industriel wallon avait dépassé celui de la Flandre, pourtant plus peuplée, vers 1850. Mais dès la fin du XIXe siècle, la dynamique flamande l'emporte à nouveau et l'emploi industriel flamand est à nouveau supérieur à celui de la Wallonie dans le courant des années trente. L'industrie du sillon wallon se fige dans les secteurs de grande industrie impérativement liés au charbon.

La concentration géographique relative de l'appareil industriel wallon dans les bassins de l'axe Haine-Sambre-Meuse augmente encore. L'emploi industriel y atteint son maximum historique lors du recensement de 1930. Le destin économique ultérieur difficile de la Wallonie est dès lors scellé. La crise des années trente frappe durement la région. Les besoins immenses de charbon de l'immédiat après-guerre n'apporteront qu'un répit de courte durée.

Malgré la création des ACEC à Charleroi, qui renforcent un secteur caractérisé au départ par l'éparpillement de petits ateliers, les bassins wallons ne sont pas parvenus non plus à affirmer une position dominante dans le secteur des constructions électriques. Il en est de même dans le secteur de l'automobile, où la consolidation de la production artisanale autour de la FN (Liège) et de Minerva (Anvers) sera sans lendemain, alors que le montage des marques étrangères s'installe dans la zone métropolitaine dès le début des années vingt (Ford et General Motors à Anvers, Renault à Bruxelles-Vilvorde).

En effet, par rapport à la Wallonie, le nord du pays offre dès cette époque, surtout dans sa partie centrale métropolitaine, des avantages de localisation pour les industries nouvelles : une infrastructure ferroviaire et portuaire excellente, une classe ouvrière moins organisée et moins socialiste, un contexte démographique plus abondant. Libéré de la contrainte du charbon par les progrès des transports, sauf dans les secteurs les plus sujets aux inerties industrielles, le grand capital exploitera ces avantages. La chimie, l'industrie des non-ferreux, la

construction de matériel électrique et l'industrie automobile sont significatives de cette tendance, particulièrement favorable à la zone Bruxelles-Anvers.

La chimie belge prit son essor dans le dernier quart du XIX[e] siècle. Elle restera cependant, jusqu'après la Seconde Guerre mondiale, moins dynamique et moins axée sur la recherche qu'en Grande-Bretagne et en Allemagne. Les produits peu élaborés fondent son développement : l'industrie de la soude ; la chimie minérale au départ des sous-produits ammoniacaux des usines à gaz, cokeries et hauts fourneaux et de l'acide sulfurique récupéré lors du grillage des blendes ; l'industrie allumettière dans la vallée de la Dendre, en crise dès les années trente. De même, la chimie de synthèse, née tardivement entre les deux guerres à l'abri de mesures protectionnistes frappant les produits pétroliers, se fonda sur l'utilisation d'un charbon cher et se spécialisa dans la fabrication de produits bruts, l'ammoniaque et l'azote synthétiques. Le sous-secteur des photosensibles, créé par Gevaert à Anvers à la fin du XIX[e] siècle, apparaît dès lors comme une exception dans la chimie belge d'avant le quatrième Kondratieff.

Avec ses vastes espaces disponibles pour des industries isolées, polluantes ou dangereuses, la Campine commence elle aussi à profiter de glissements d'activité vers le nord du pays. A côté de développements en zone anversoise, en liaison avec les approvisionnements congolais, l'industrie des non-ferreux, issue des activités de la Société de la Vieille Montagne, se déplace de la province de Liège vers la Campine après 1887, dès l'épuisement des minerais de zinc indigènes et pour des raisons que l'on qualifierait aujourd'hui d'écologiques. Entre les deux guerres, les non-ferreux campinois s'adjoignent le raffinage électrolytique du cuivre. L'industrie verrière prend son essor à la même époque en utilisant la matière première fournie par les sables locaux. Quant au charbon du Moyen-Limbourg, identifié au début du siècle, il est mis en exploitation à partir de 1917, mais n'induira pas d'industrialisation en aval et servira les besoins en charbon à coke de la sidérurgie liégeoise.

De la sorte, au cours de la fin du XIX[e] siècle et de la première moitié du XX[e], ce sont, outre les charbonnages campinois, les secteurs d'activité où la croissance de l'emploi industriel est la plus forte qui renforcent leur implantation dans le nord du pays, surtout dans sa partie métropolitaine centrale. Le grand capital national est toujours l'acteur dominant de cette évolution. Mais, simultanément, une bourgeoisie issue des classes entrepreneuriales flamandes, qui avaient été écrasées par la crise du textile et la mainmise francophone sur l'appareil d'Etat, voire provenant de fractions enrichies de la paysannerie, relève peu à peu la tête. Les Bekaert ou les Gevaert en sont des représentants. L'accumulation de l'épargne flamande s'appuie sur les structures bancaires liées au mouvement catholique et au Boerenbond, association de la paysannerie catholique. La flamandisation de l'Université de Gand en 1930 témoigne des premiers succès politiques de ce mouvement de fond.

I4I LA GEOGRAPHIE INDUSTRIELLE DE LA PHASE A FORDISTE DU QUATRIEME KONDRATIEFF (1958-1974)

1. LE CONTEXTE ECONOMIQUE ET SOCIAL

Après le redémarrage rapide de l'après-guerre, la crise charbonnière qui survient dans la seconde moitié des années cinquante fait l'effet d'un coup de tonnerre en Wallonie: la Belgique est brusquement confrontée à la concurrence dans le cadre de la CECA et subit les débuts de la substitution massive du pétrole au charbon. La Wallonie prend brusquement conscience d'un déclin dont elle avait mal pris la mesure des prémisses, même si celles-ci remontent à 1880. Lors des grandes grèves de 1960-1961, la colère de sa classe ouvrière donne lieu à la montée d'une revendication anticapitaliste et fédéraliste, largement tournée contre le grand capital national installé à Bruxelles. A ce moment, la Flandre intérieure vit encore la fin de la longue stagnation de son textile traditionnel, mais ses élites économiques et politiques, largement liées aux piliers de la famille chrétienne, prennent de plus en plus conscience de leur force.

Un nouveau capitalisme étranger, domine les dynamiques de l'industrie belge après 1958, dans le cadre de l'ouverture européenne et du nouveau contexte fordiste.

Dans le cadre de l'ouverture du Marché commun et confronté à l'incapacité du grand capital belge traditionnel de répondre aux défis, tant de la Flandre que de la Wallonie, le gouvernement favorise la pénétration massive du capital étranger après 1958. L'Exposition universelle et internationale de 1958 est une excellente vitrine. Les lois d'expansion économique de 1959, confirmées en 1966 et 1970, représentent une rupture majeure. Les investissements transnationaux deviennent majoritaires: d'abord européens, ils sont relayés dès 1960-1962 par les américains, qui dépassent les européens en volume dès 1963.

En 1970, les entreprises étrangères occupent un cinquième de l'emploi industriel, tout en ayant bénéficié des deux-tiers des avantages accordés dans le cadre des lois d'expansion économique de 1959 et de 1966. La croissance de la production industrielle s'accélère, passant de 3,5% par an entre 1947 et 1958 à 4,7% entre 1958 et 1974, 5,4% entre 1961 et 1974.

2. LES LOGIQUES SPATIALES

Ces entreprises étrangères ne subissent pas les inerties de localisation des entreprises belges traditionnelles et pensent leurs localisations dans le contexte du marché ouest-européen.

Ces entreprises étrangères appartiennent en général à des secteurs industriels à valeur ajoutée supérieure à la moyenne et fabriquent des produits nouveaux en grande série. Elles privilégient la production et l'exportation de produits élaborés. Ces développements créent un tissu industriel fait d'éléments de moins en moins interdépendants au niveau national, de plus en plus segmentés, intégrés dans des logiques de firmes transnationales et évoluant en fonction de stratégies non maîtrisées localement: la phase fordiste du développement du mode de production capitaliste est fondée, au niveau de l'entreprise, sur l'éclatement du procès de production en segments partiellement autonomes, dans le cadre d'un abaissement considérable du coût des transports. Pour autant que la firme y trouve des avantages différentiels, cette segmentation peut donner naissance à un éparpillement géographique de ses établissements, à une séparation physique des lieux de décision, de commercialisation, de production élaborée, de production banalisée, etc., mais aussi à l'externalisation de la segmentation, par développement de la sous-traitance.

Le contexte économique et social

– Une croissance vigoureuse de la production industrielle (+ 4,9 % par an entre 1958 et 1974).
– Une légère croissance de l'emploi industriel (+ 0,2 % par an entre 1961 et 1974), malgré une croissance exceptionnelle de la productivité.
– Une croissance vigoureuse de l'emploi tertiaire (+ 2,2 % par an entre 1961 et 1974).
– Le plein emploi (taux de chômage de 2,8 % en 1961, de 2,2 % en 1970), malgré la croissance de l'activité féminine, de la population étrangère et des transferts importants de main-d'œuvre depuis le secteur agricole.
– Une forte croissance des salaires réels.

Les contraintes et potentialités spatiales

– Une forte croissance du tertiaire, en particulier métropolitain.
– L'absence d'inerties industrielles pour les capitaux transnationaux, intervenant dans des secteurs neufs et dans une optique de centralité européenne plutôt que nationale.
– Une politique keynésienne contribuant à l'homogénéisation de l'espace (autoroutes, zonings industriels) et abaissant le coût en capital des entreprises (développement des infrastructures, bonifications d'intérêt et lois d'expansion économique).

Tableau 72. Contexte économique et social, contraintes et potentialités spatiales au cours de la phase A fordiste du quatrième Kondratieff.

	Part des 20-64 ans dans la population totale	*Part des femmes parmi les actifs*	*Part des étrangers dans la population totale*	*Part des agriculteurs parmi les actifs occupés*	*Part des chômeurs parmi les actifs*
1947	61,1 %	23,4 %	4,3 %	12,0 %	2,6 %
1961	57,4 %	26,6 %	4,9 %	7,2 %	1,8 %
1970	55,5 %	29,6 %	7,2 %	4,5 %	1,8 %
1977	56,4 %	32,9 %	8,7 %	3,4 %	6,3 %
1981	57,5 %	36,1 %	9,2 %	2,9 %	9,4 %
1991	60,3 %	42,2 %	9,0 %	2,5 %	6,4 %
2001	59,6 %	42,1 %	8,4 %	2,1 %	6,6 %
2008	59,9 %	45,0 %	9,1 %	1,8 %	7,0 %
2012	59,7 %	45,6 %	10,8 %	1,3 %	7,6 %

Sources : INS et BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE.

On remarquera le recours accru à l'immigration et au travail féminin au cours des années soixante. La croissance du chômage pendant la phase B inaugurée en 1974 n'a pas restreint le recours au travail féminin, à la différence de ce qui avait été observé au cours de la crise des années trente. C'est le reflet en partie d'une meilleure formation et d'une meilleure insertion socioprofessionnelle des femmes, mais aussi du développement du tertiaire, en particulier du tertiaire banalisé où elles sont fortement représentées et restent moins rémunérées, à travail égal, que les hommes. Après l'arrêt de l'immigration massive en 1974, la légère régression de la part des étrangers entre le début des années quatre-vingt et le début de ce siècle a reflété un mouvement croissant de naturalisations et d'acquisitions de la nationalité par les enfants d'étrangers nés en Belgique, surtout parmi les immigrations marocaine et turque. La reprise récente de l'immigration, en particulier depuis les pays de l'Est européen, mais aussi des pays européens proches et du reste du monde, entraîne une nouvelle hausse de la présence étrangère, d'autant que les citoyens européens ont moins tendance à vouloir acquérir la nationalité belge.

Tableau 73. Quelques dimensions essentielles de l'évolution du marché du travail.

Les investissements radicalement neufs des firmes étrangères ne connaissent pas les inerties structurelles et spatiales du capital belge traditionnel. Ils s'installent en Belgique en fonction de logiques européennes, ce qui modifie la perception relative des positions centrales ou périphériques. Les contraintes charbonnières n'existent plus, sinon négativement, lorsque les investisseurs assimilent les anciens bassins charbonniers à des zones aux environnements dégradés et aux structures sociales et syndicales rigides.
Trois caractéristiques nouvelles et interreliées du contexte socio-économique sous-tendent les logiques spatiales des nouvelles implantations.

1. LE PLEIN-EMPLOI REGNE

Les besoins accrus en main-d'œuvre du secteur tertiaire, lui-même en pleine expansion, en particulier en zone métropolitaine, accentuent l'impact du plein-emploi sur les stratégies de localisation industrielle : la concentration de la décision économique privée croît en même temps que se renforcent les administrations publiques. Divers indicateurs manifestent la rareté relative de la main-d'œuvre : la limitation du chômage à un niveau frictionnel, mais aussi un recours accru à la main-d'œuvre féminine et étrangère et l'utilisation des ultimes réserves de main-d'œuvre issues du monde agricole.

2. LES SALAIRES AUGMENTENT FORTEMENT, EN LIAISON AVEC LA CROISSANCE VIGOUREUSE DE LA PRODUCTIVITE ET PARFOIS MEME PLUS FORTEMENT QUE CELLE-CI

Les salaires haussent fortement, en accord avec une politique générale keynésienne de soutien de la croissance par un recours à la consommation de masse et au crédit. Jointes à l'accélération du progrès technologique, ces tensions sur le marché du travail conduisent à une hausse de la productivité qui maintient la croissance de l'emploi industriel au niveau très faible de 0,2 % par an entre 1961 et 1970.

3. UNE POLITIQUE D'INTERVENTION VIGOUREUSE DE L'ETAT APPUIE LE DEVELOPPEMENT

Elle se base sur un consensus social où se retrouvent tant le monde syndical que le grand capitalisme national et auquel s'intègre progressivement le capital étranger. Les éléments flamands de la bourgeoisie nationale se renforcent, parfois en tant que relais du capital transnational. Ils jouent du poids social-chrétien interclassiste dans l'appareil d'Etat pour obtenir pour la Flandre un développement important des infrastructures. De leur côté, les milieux sociaux-démocrates, dominants en Wallonie, exigent un effort parallèle ; cet effort apparaît comme une condition nécessaire de leur affirmation en tant que gestionnaires responsables. La politique des pouvoirs publics en matière d'autoroutes et de zones industrielles homogénéise les potentialités de l'espace et abaisse en dernière analyse le coût en capital des nouveaux investissements. Le zoning industriel implanté en dehors du milieu urbain devient le symbole, et le mythe, du développement régional. L'aménagement du territoire tente d'arbitrer une consommation effrénée d'espace.

3. LES MUTATIONS DE LA CARTE

Dans ce contexte, l'évolution de la géographie de l'emploi industriel au cours de cette période d'expansion vigoureuse est très brutale et en rupture sensible avec les tendances antérieures. Elle favorise très

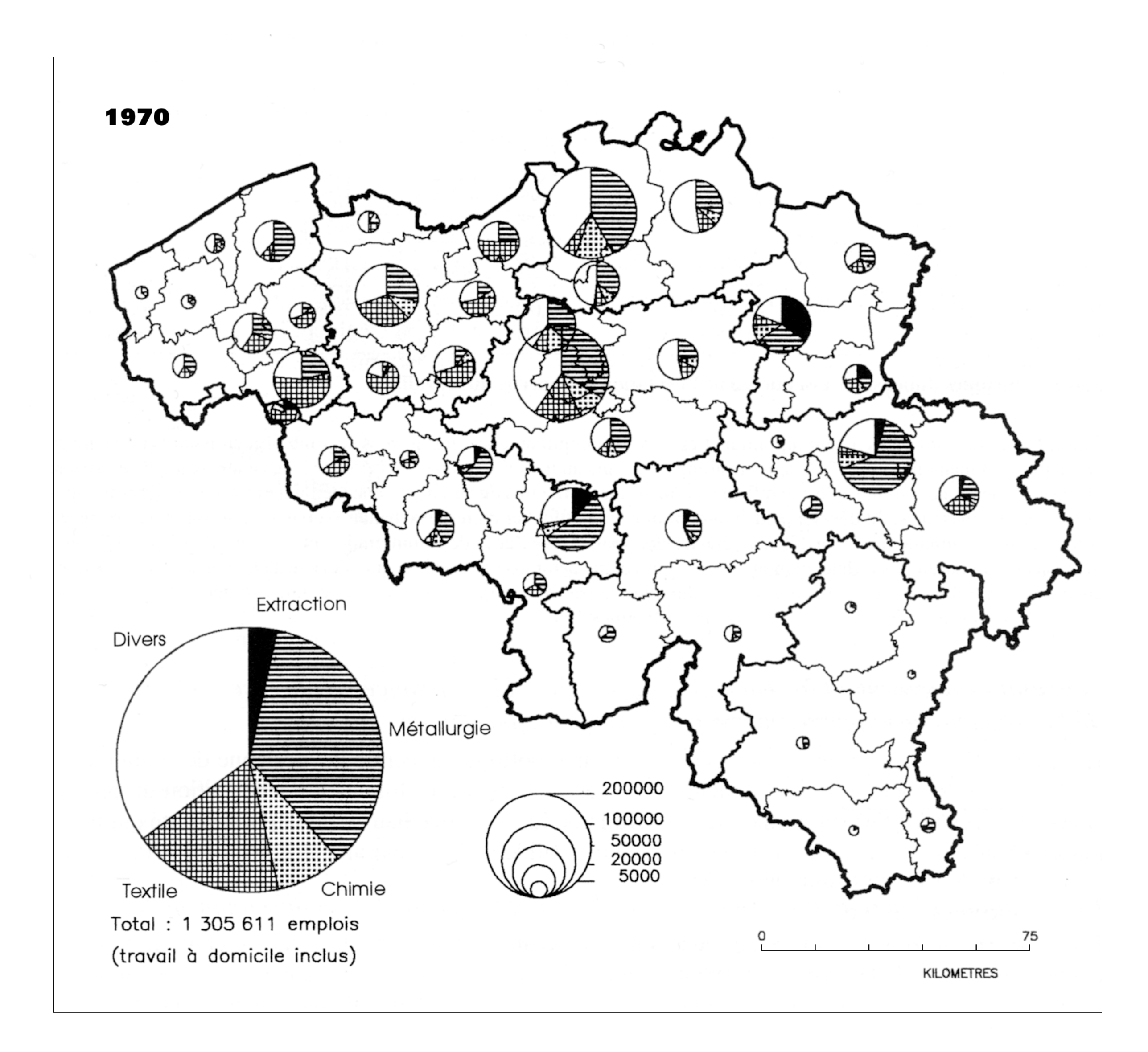


Fig. 139. L'emploi industriel en 1970.

	Evolution absolue	*Taux annuel moyen*
Bruxelles – Anvers – Flandre orientale	+ 40 900	+ 0,8 %
Limbourg – Louvain – Turnhout	+ 39 300	+ 2,9 %
Flandre occidentale	+ 27 400	+ 2,2 %
Hainaut et Liège	- 65 300	- 2,1 %
Brabant wallon – Namur – Luxembourg	+ 4 000	+ 0,6 %

Tableau 74. Evolution de l'emploi industriel entre 1961 et 1970, industrie extractive comprise.

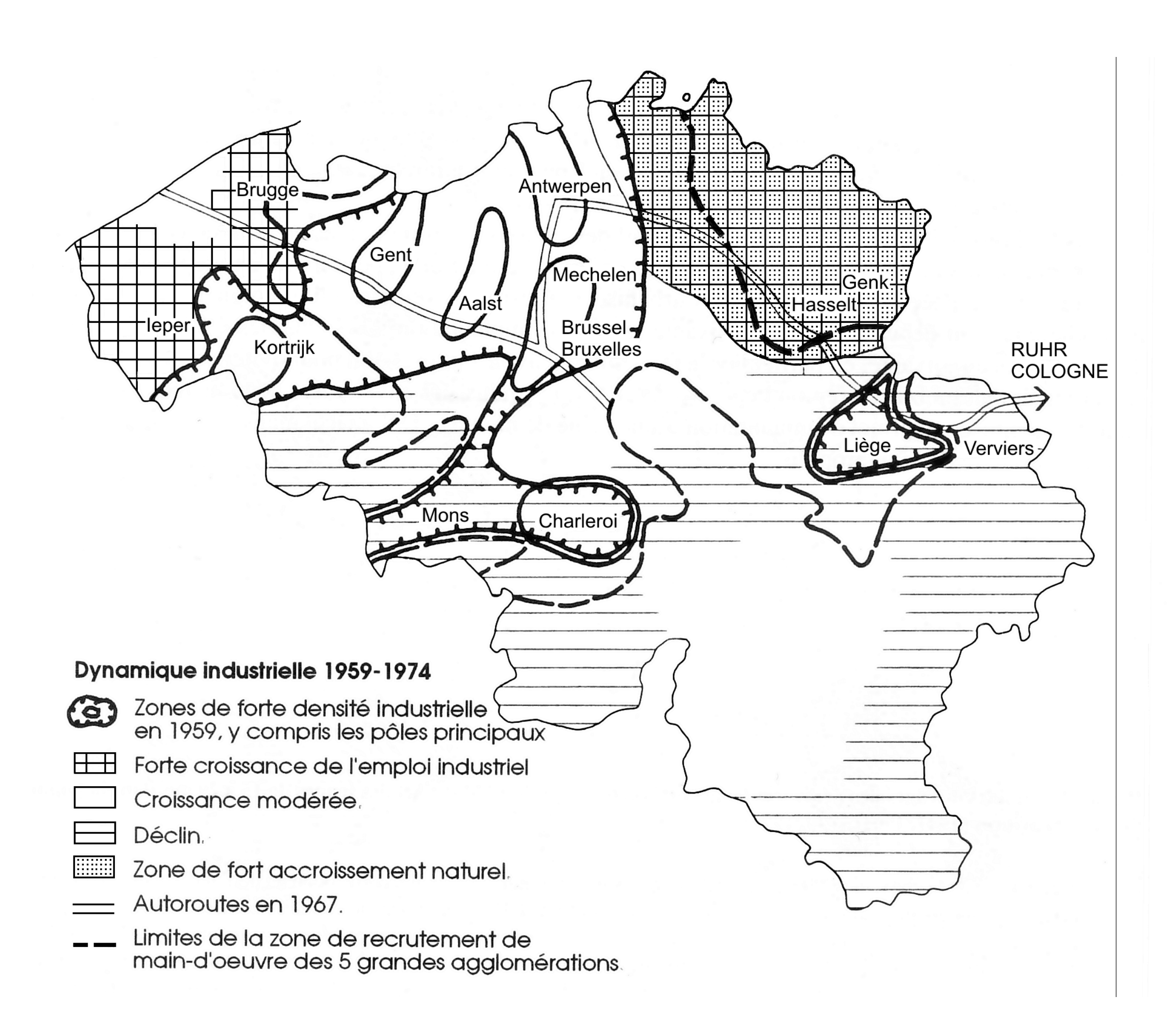
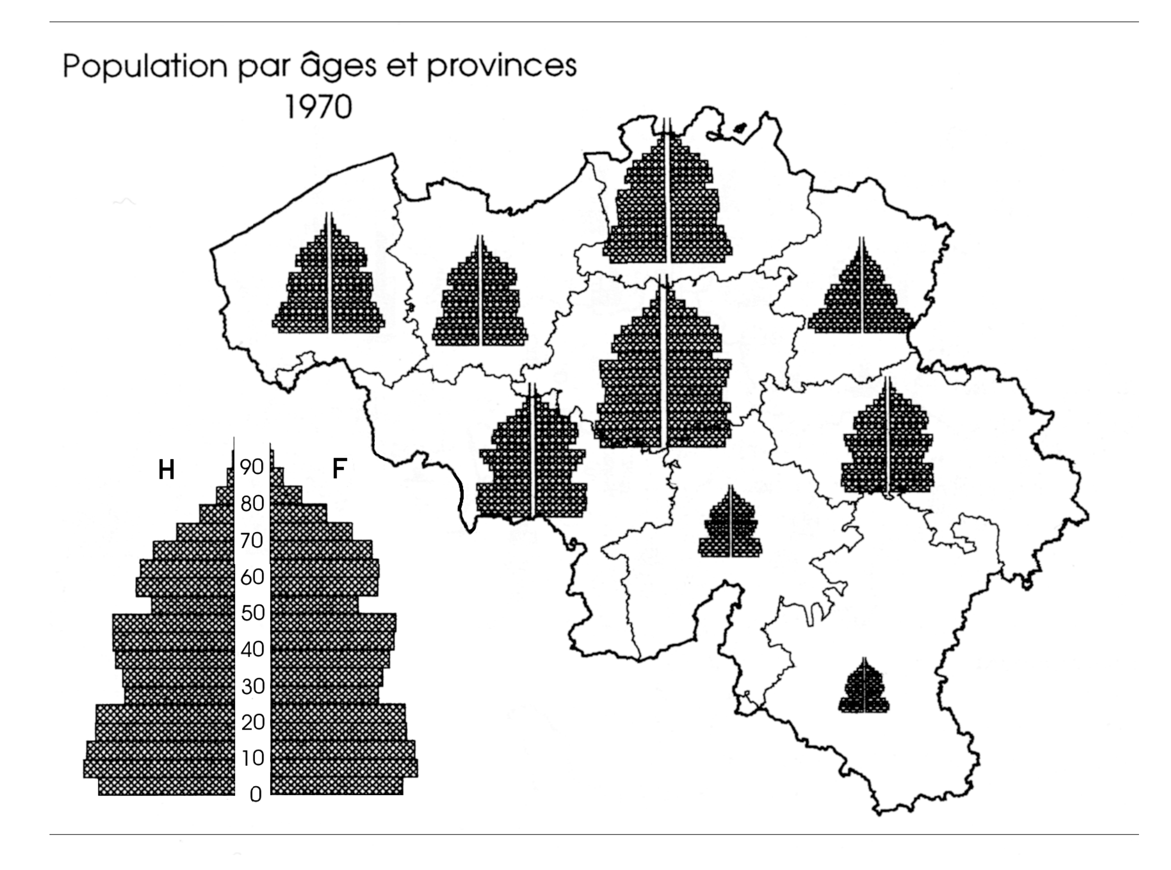


Fig. 140. Evolution de l'emploi industriel entre 1959 et 1974 et limites des bassins de main-d'œuvre des cinq grandes agglomérations.



Source : INS.

Le creux au niveau de la classe des 25-34 ans, bien présent sur la pyramide nationale, correspond au déficit des naissances durant la Seconde Guerre mondiale et les années d'incertitude qui l'ont immédiatement précédée. L'ampleur de ce creux a encore été aggravée par un déficit de jeunes parents, lui-même conséquence d'un moins grand nombre de naissances durant la Première Guerre mondiale. Cependant, ce creux est fortement atténué dans les provinces métropolitaines caractérisées par une immigration de jeunes adultes, Brabant et Anvers. Il est limité dans la province de Limbourg par le niveau de la fécondité, et la classe des 20-24 ans y est particulièrement bien fournie, de même que les classes d'âge suivantes. Même si l'Ardenne a conservé longtemps une fécondité plus forte que le reste de la Wallonie, les classes d'âge des 25-34 ans y sont particulièrement peu fournies, reflet d'une émigration des jeunes adultes, à l'âge de la recherche d'un emploi. A la différence du Limbourg, et outre que l'Ardenne subissait encore à l'époque un relatif enclavement, les volumes totaux de population y étaient insuffisants pour attirer de grosses implantations industrielles.

Fig. 141. Pyramides des âges des provinces belges au recensement de 1970.

nettement le nord du pays. Le déclin amorcé précédemment s'accentue dans le sillon wallon (tableau 74 et fig. 140).

1. L'ATTRAIT DES BASSINS PERIPHERIQUES DE MAIN-D'ŒUVRE SUR LES SEQUENCES DE PRODUCTION BANALISEES

Phénomène marquant : la croissance industrielle est la plus vigoureuse dans les périphéries occidentale et, surtout, orientale de la Région flamande ; ainsi, en Limbourg, malgré l'affaiblissement de l'emploi charbonnier. Ces régions de forte croissance industrielle sont situées à l'extérieur des limites des bassins de main-d'œuvre des grandes agglomérations. Les régions périphériques wallonnes se comportent un peu mieux que la vieille Wallonie ouvrière, mais stagnent cependant globalement, à la différence des périphéries flamandes.

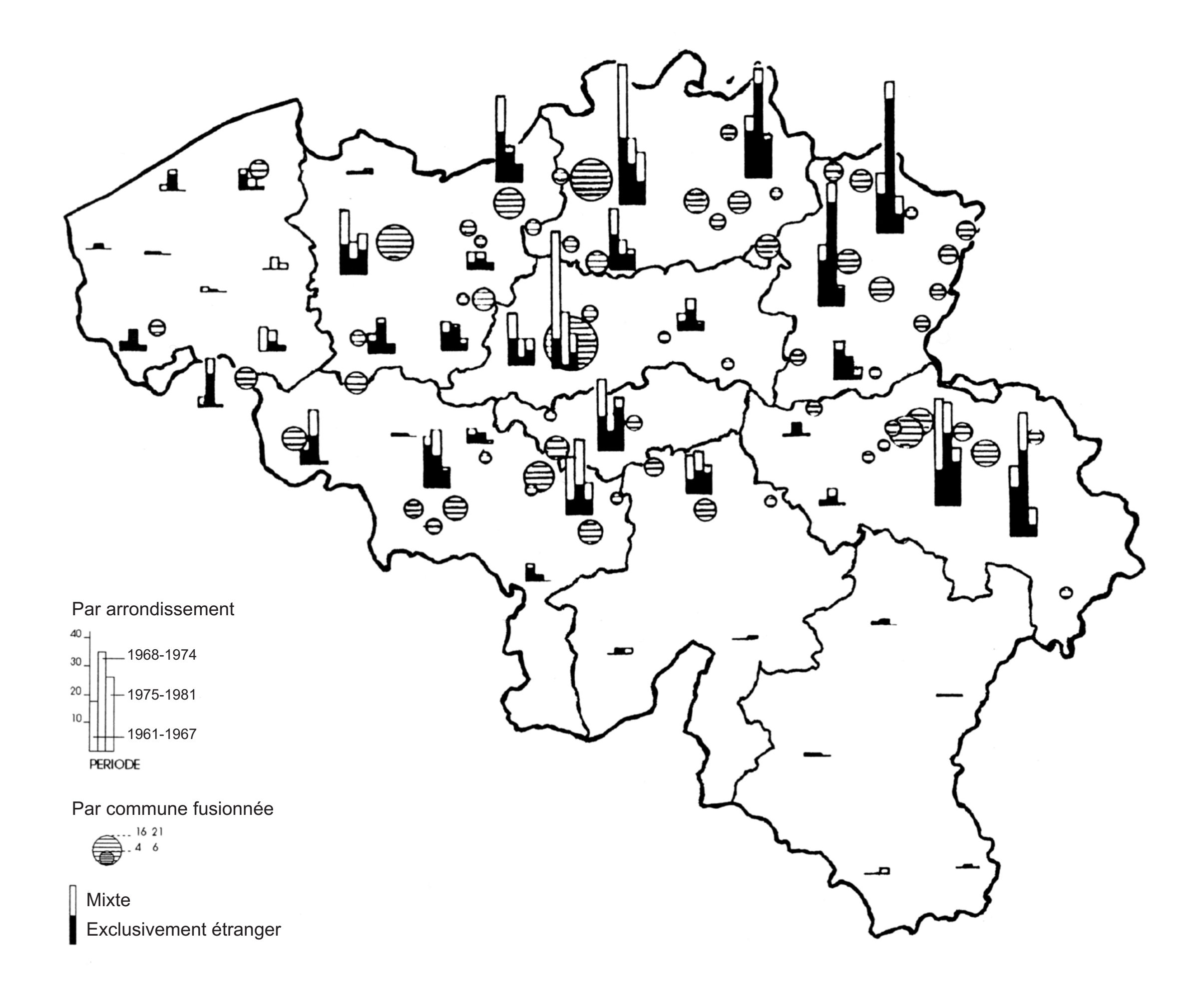
L'attrait des bassins de main-d'œuvre situés en dehors des zones de navette métropolitaine est massif sur les séquences de production banalisées, en période de plein emploi et de concurrence accrue du tertiaire sur le marché du travail. Ces séquences mobilisent un travail abondant et déqualifié, en particulier dans les fabrications métalliques et mécaniques. Les possibilités de segmentation spatiale, la souplesse croissante des transports et l'homogénéisation des potentialités de l'espace sont liées à l'action des pouvoirs publics. A la différence du XIXe siècle, le capital devient plus libre dans ses implantations et plus mobile que la main-d'œuvre. La liaison avec une tradition industrielle peut disparaître.

Le Nord-est et la Flandre occidentale représentent cependant deux variétés différentes de tels bassins industriels périphériques.

Le plein emploi et les disponibilités de terrains favorisent l'implantation des industries fordistes de montage dans le Nord-est.

Dans le Nord-est, jadis peu urbanisé, à l'agriculture pauvre, il n'y a pas de forte tradition bourgeoise locale. L'encadrement social se limite à celui du monde catholique rural traditionnel. La société civile locale est peu puissante. Mais la fécondité de cette région traditionaliste reste forte bien plus longtemps qu'ailleurs en Belgique. D'où une pyramide des âges à la base encore large au recensement de 1970. La classe ouvrière y est peu structurée. Si la région est périphérique en Belgique, elle apparaît centrale dans un contexte européen, d'autant qu'elle est désenclavée par la construction de l'autoroute roi Baudouin entre Anvers et Liège, et au-delà vers les principaux centres de la Rhénanie. L'autoroute vient doubler les possibilités offertes par le canal Albert. Les terrains vastes, bon marché et plats y sont abondants. Le développement industriel sera mené ici par le capital transnational, très peu contraint par des inerties spatiales, le plus stratégique dans ses comportements, le plus apte à drainer à son profit les aides des pouvoirs publics. L'absence d'un capitalisme local relativise le rôle du patronat flamand autonome dans la croissance du nord du pays. Il n'y a pas non plus de liens entre cette croissance et l'extraction charbonnière du Moyen-Limbourg, sauf peut-être indirectement, en ce que le repli de cette dernière augmentait encore les disponibilités en main-d'œuvre.

Les tensions existant sur le marché du travail des régions métropolitaines en période de plein-emploi ont incontestablement joué un rôle majeur dans cette attractivité de la périphérie, en même temps que la saturation de l'espace dans les zones très urbanisées. Plusieurs exemples en témoignent. Ainsi, lorsque Ford cherchait, au début des années soixante, un site d'implantation, les industries établies à Liège, en particulier la FN, semblent avoir fait pression pour éviter une localisation du constructeur automobile en région liégeoise. En 1971, les industries anversoises de montage ont de même tenté de s'opposer



Source : Mort-Subite (1990).

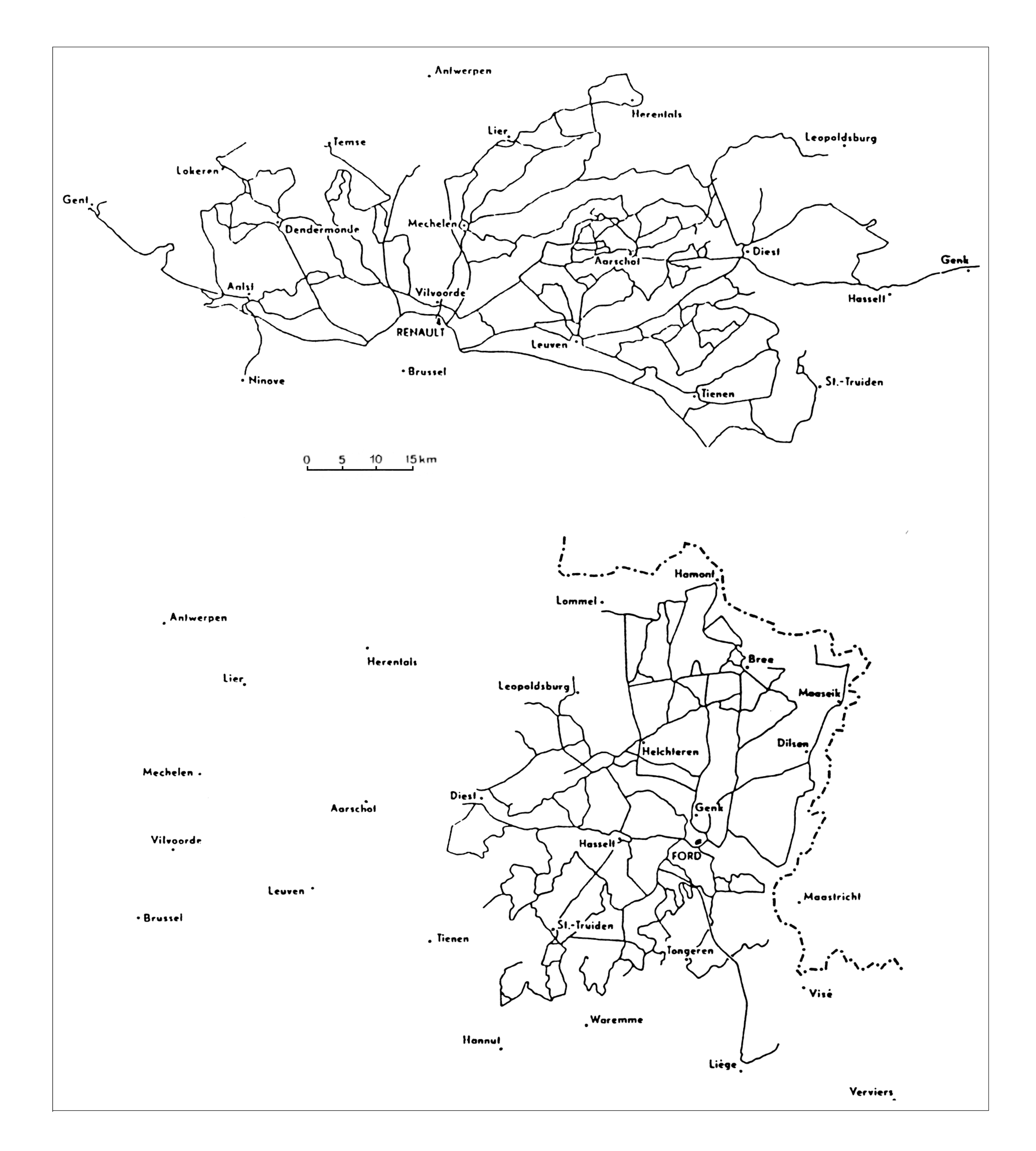
Fig. 142. Nombre de projets d'investissement industriel étranger en Belgique (1961-1981).

	Evolution annuelle moyenne de l'emploi industriel (1961-1974)	
Nord-est	+ 2,4 %	Peu de maîtrise locale
dont fabrications métalliques	+ 7,2 %	
Flandre occidentale	+ 1,6 %	PME ; maîtrise locale
Sud-est (a)	- 0,4 %	Faiblesse du tissu économique local et faibles densités de population

(a) Province de Luxembourg et arrondissements de Dinant et de Verviers.

Sources : ONSS et INASTI.

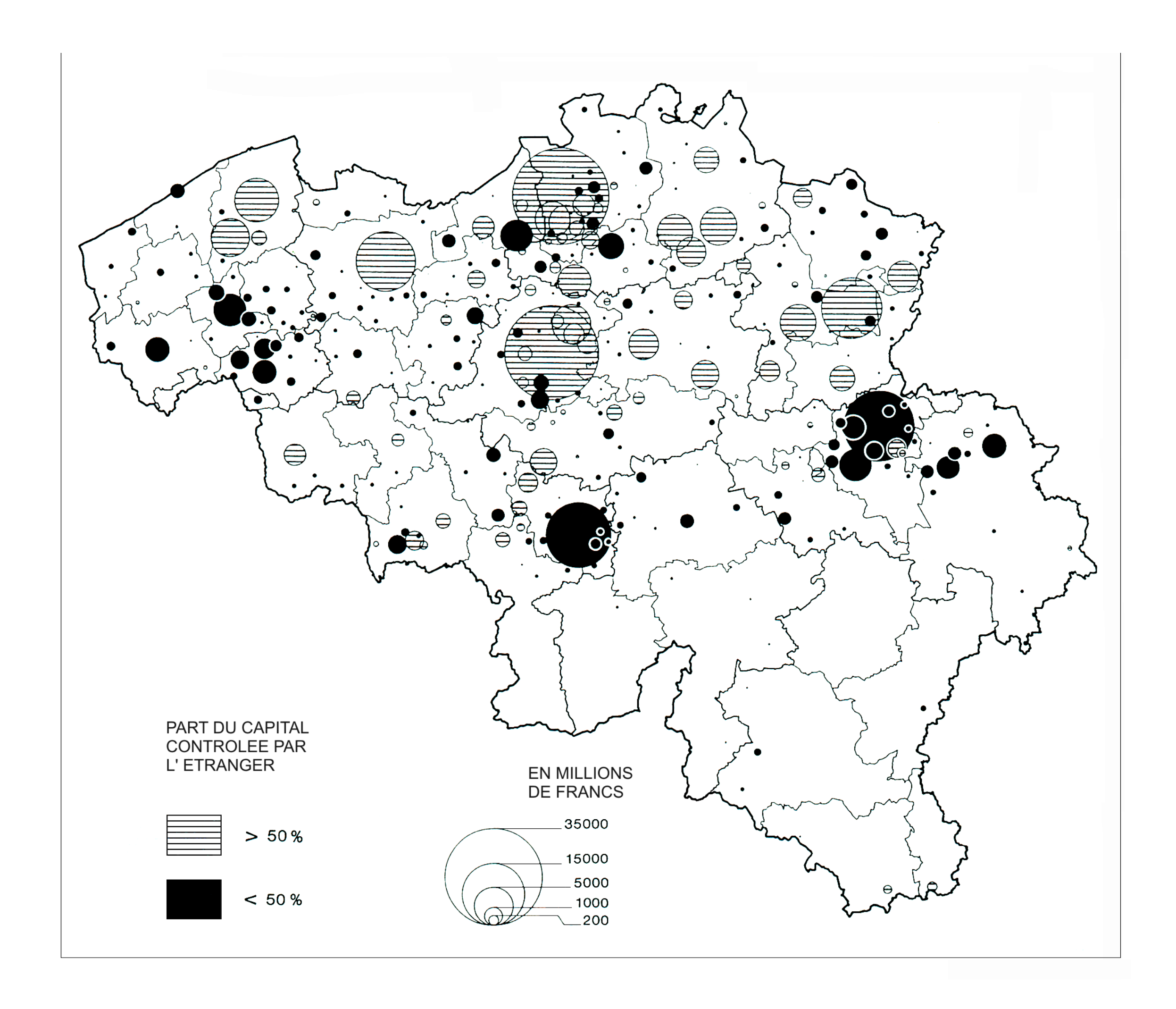
Tableau 75. Evolution de l'emploi industriel dans les régions périphériques (1961-1974).



Source : Ph. Greenfield (1981), *Les flux spatiaux d'une grande entreprise. L'insertion des grandes entreprises dans leur espace : l'exemple de l'industrie automobile*, Mém. grade ing. commercial, ULB.

L'implantation de Ford au centre d'un bassin de main-d'œuvre périphérique permet un réseau beaucoup plus ramassé. Cependant, chez Renault, le développement du réseau fut aussi le résultat d'une stratégie d'entreprise qui visait à l'homogénéisation linguistique du personnel et ne tirait pas profit de la présence de nombreux travailleurs immigrés en région métropolitaine, à la différence de Ford-Genk, qui utilise aussi la main-d'œuvre étrangère attirée dans un premier temps par le travail dans les charbonnages et libérée par la crise, puis la disparition, de ceux-ci.

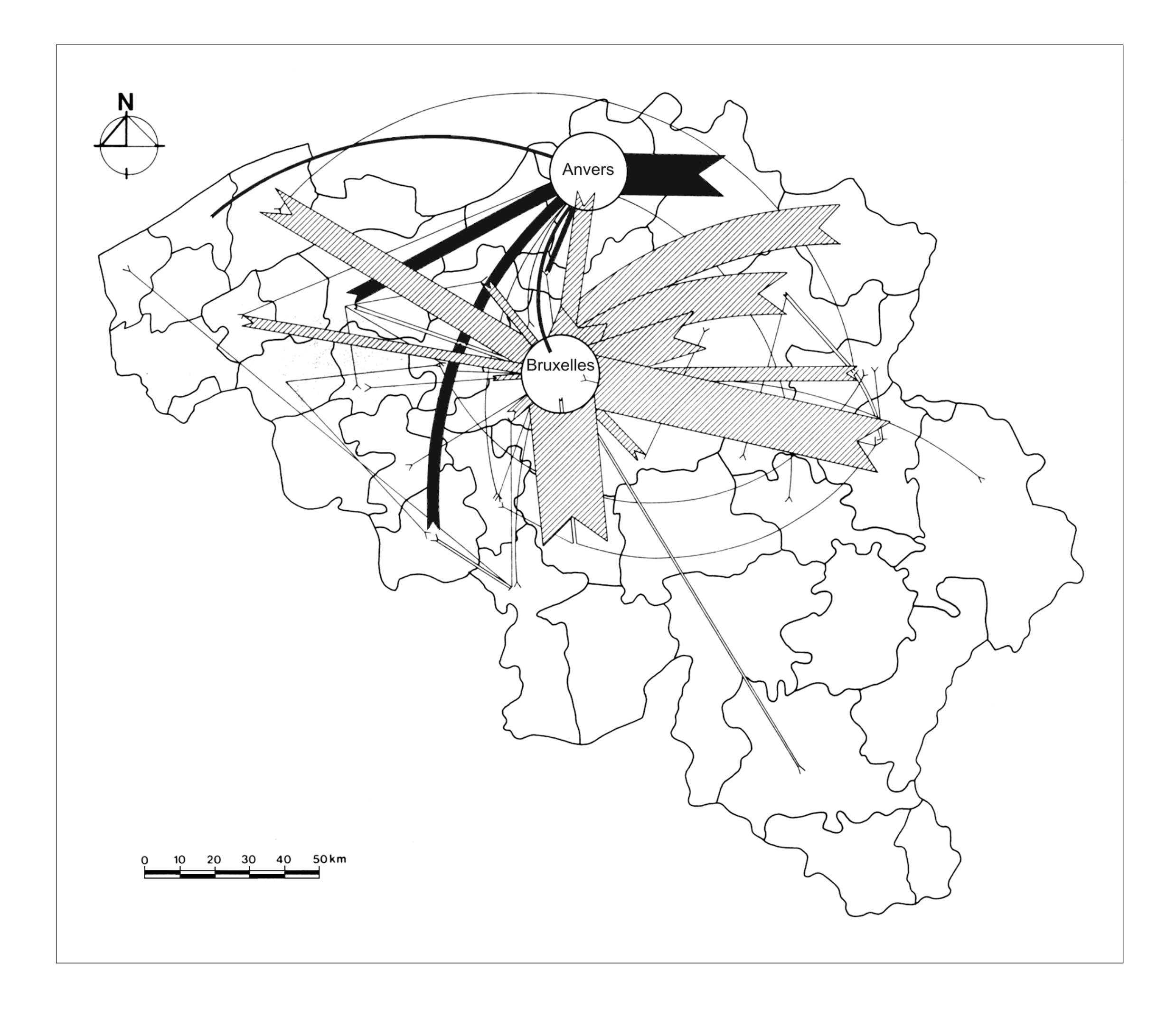
Fig. 143. Réseau de transport employeur de Renault-Vilvorde, comparé à même échelle à celui de Ford-Genk, en 1981.



Source : P. Marissal (1987), *Analyse géographique de la répartition des entreprises étrangères en Belgique à travers le cas du secteur des fabrications métalliques*, Mém. lic. sc. géographiques, ULB, d'après *Trends Top 20 000* pour les valeurs ajoutées.

La domination du capital belge dans le secteur des fabrications métalliques de l'axe wallon correspond au poids des holdings belges traditionnels, au premier rang desquels la Société Générale, passés ensuite aux mains de groupes français ; ces groupes belges ont par ailleurs poursuivi leur désengagement de l'industrie wallonne. La Région wallonne a pris des participations pour sauver des entreprises en difficulté. En Région flamande, s'opposent, d'une part, le Nord-est et la zone anversoise, où domine le capital étranger, et, d'autre part, le Courtraisis, dont l'industrie est aux mains de capitaux locaux.

Fig. 144. Part de la valeur ajoutée contrôlée par le capital étranger dans le secteur des fabrications métalliques en 1984.



Source : P. Marissal (1987), *ouv. cité*.

Les flèches sont dirigées depuis l'arrondissement du siège d'exploitation vers celui du siège social. Leur largeur est proportionnelle à la valeur ajoutée concernée. On remarquera l'importance des flux vers Bruxelles, provenant d'une part de Liège et de Charleroi – il s'agit alors de l'appareil industriel traditionnel largement contrôlé par les holdings belges –, et, d'autre part, des implantations fordistes du Nord-est. Au contraire, très peu de flux sont issus du sud de la Flandre occidentale.

Fig. 145. Secteur des fabrications métalliques. Entreprises dont le siège social est spatialement dissocié du siège d'exploitation (1985).

	Ensemble de l'industrie manufacturière	*Chimie*	*Fabrications métalliques*
Arrondissement d'Anvers	+ 0,5 % (10,7 %)	+ 3,8 % (25,1 %)	+ 1,0 % (12,4 %)
Ensemble de la zone métropolitaine Bruxelles-Anvers	+ 0,2 % (31,6 %)	+ 2,4 % (55,1 %)	+ 0,7 % (32,3 %)
Nord-est	+ 2,4 % (14,2 %)	+ 0,4 % (8,9 %)	+ 7,2 % (12,9 %)
Royaume	+ 0,2 % (100,0 %)	+ 1,4 % (100,0 %)	+ 1,5 % (100,0 %)

Sources : ONSS et INASTI pour 1974.

Entre parenthèses, la part dans l'emploi national correspondant en 1974.

Tableau 76. Comparaison de l'évolution annuelle moyenne de l'emploi industriel dans la chimie et les fabrications métalliques en zone industrialo-portuaire et métropolitaine et en zone périphérique (1961-1974).

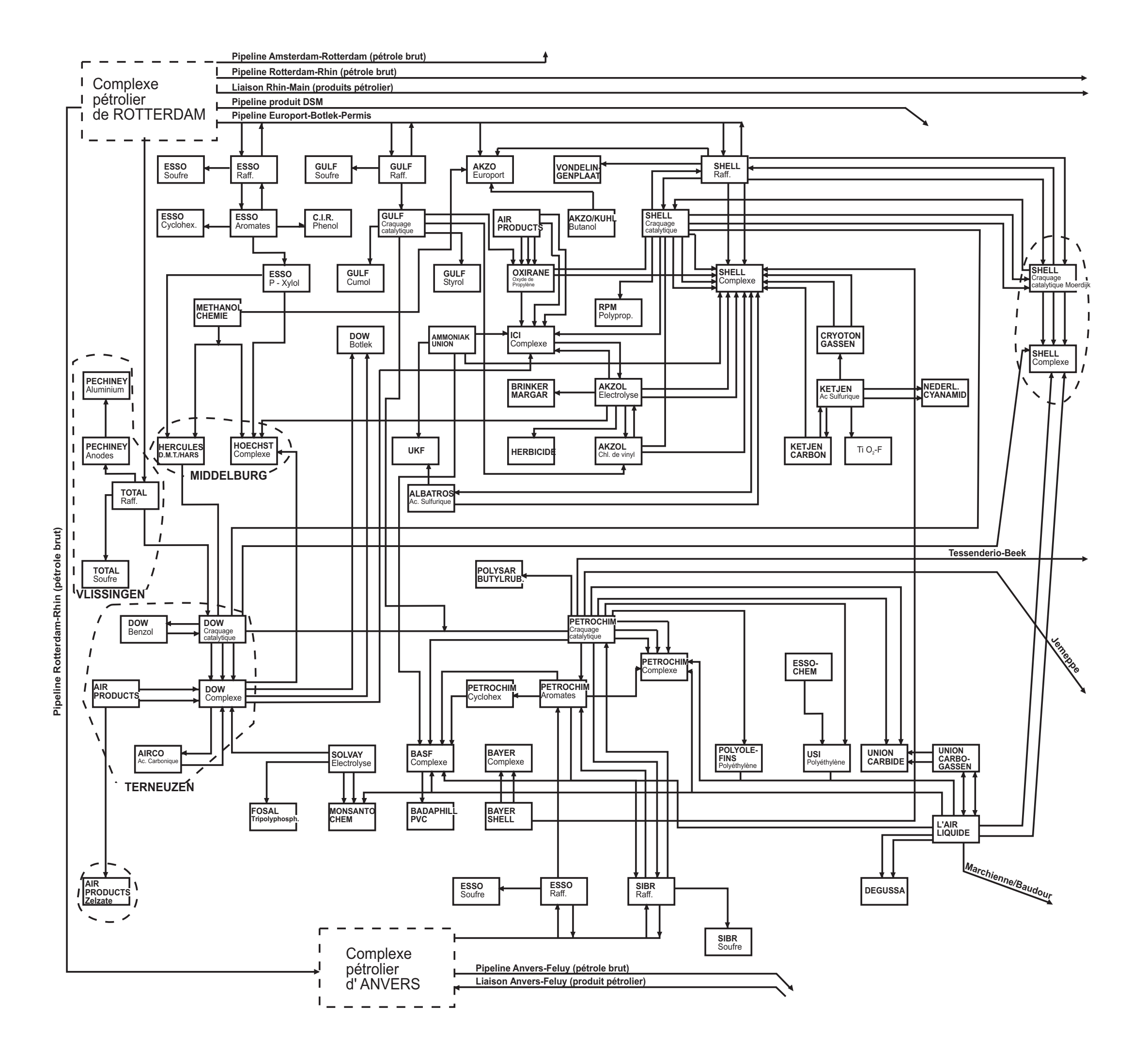
au projet d'implantation d'une usine de montage Daf à Geel, dans le bassin de drainage de main-d'œuvre de la métropole.
La situation est autre en Flandre occidentale, en particulier dans la région de Courtrai et de Roulers, ainsi qu'à Mouscron, qui, bien qu'aujourd'hui rattaché au Hainaut, conserve des caractéristiques socio-économiques similaires. Ici, la longue crise du textile avait endormi les traditions du capitalisme marchand et industriel traditionnel. Mais elles vont reprendre vigueur. Le capitalisme local jouera un rôle important dans le développement des PME ; certaines prospèrent, s'adaptent et innovent en remontant les filières au départ du textile : ainsi, telle entreprise qui récupérait des déchets de lin développe une industrie des panneaux de particules, puis du meuble en bois et enfin du meuble métallique. D'autres innovent au départ de la filière agricole. Un tel tissu de PME, fortement intégrées en réseaux et immergées dans une société civile locale soudée, crée une économie solide, moins sujette à des délocalisations ultérieures que les espaces industriels dominés par les investissements transnationaux. De tout cela, le capital bancaire national reste absent.

La Flandre intérieure bénéficie pour sa part d'un redéploiement économique sur la base d'un renouveau de ses structures de PME locales, dans un contexte interclassiste à fort ancrage territorial, lui-même issu de l'encadrement chrétien flamand. Celui-ci a pu se développer dans le contexte de la crise économique séculaire de la Flandre et de la domination francophone sur l'appareil économique et politique belge durant le XIX[e] et le début du XX[e] siècle.

Du fait de ses faibles densités de population, la Wallonie périphérique, en particulier la Haute-Belgique, n'a pas offert autant d'avantages, malgré le succès de quelques implantations isolées, en Ardenne ou en Lorraine par exemple. Les entreprises moyennes ont éprouvé des difficultés à y recruter suffisamment de personnel de maîtrise et de cadres. Si la fécondité est ici aussi restée plus longtemps forte qu'ailleurs en Belgique, les jeunes adultes ont plutôt choisi l'exode. La masse critique qui justifierait l'existence de services locaux aux entreprises bien développés n'est pas atteinte.

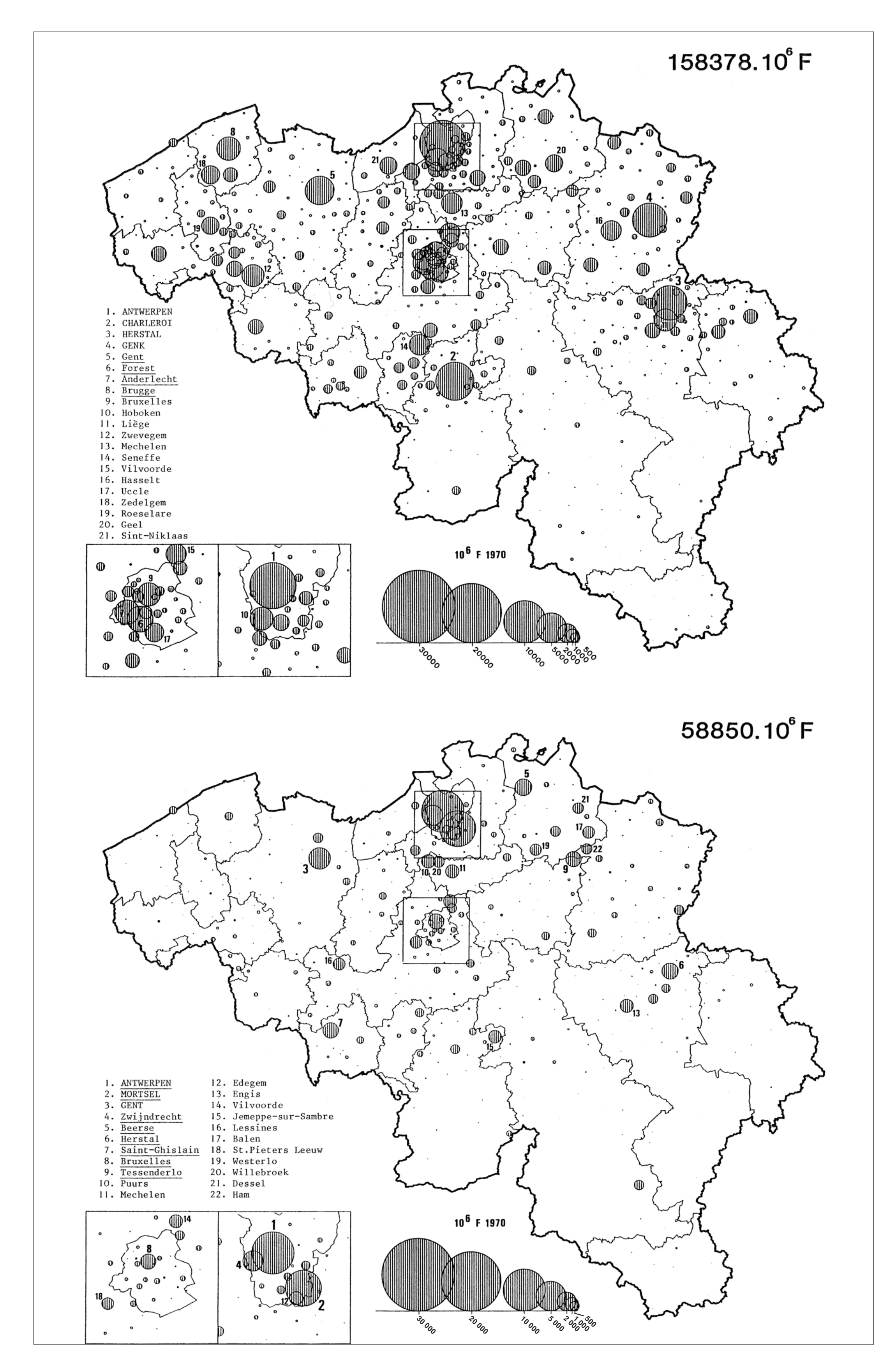
2. L'ATTRAIT DES NOUVELLES ZONES INDUSTRIALO-PORTUAIRES POUR LES INDUSTRIES PHYSIQUEMENT LIEES AU RAFFINAGE OU AUX IMPORTATIONS DE PONDEREUX

Les développements massifs du transport maritime en vrac, grands pétroliers et minéraliers, puis celui de la conteneurisation, transforment les zones portuaires. Celles-ci sont de moins en moins exclusivement des zones de transport pour devenir de plus en plus des zones industrielles.
Les surfaces occupées par le port d'Anvers s'étendent ainsi jusqu'à la frontière néerlandaise au nord, avant d'envahir les terrains flandriens de la rive gauche du fleuve dans les années quatre-vingt.
Une partie des industries de cette zone industrialo-portuaire est liée à des inerties industrielles, en particulier dans le secteur de l'automobile. Cependant, la localisation dans ces zones s'imposera avant tout aux industries pétrochimiques, physiquement liées au raffinage par les interrelations techniques des conduites et donc nécessairement regroupées en un même espace. Implanté à Anvers dès avant la guerre, le raffinage ne s'approvisionne plus en pétrole que par oléoduc au départ du port de Rotterdam, du fait de la croissance de la taille des tankers, qui interdit la remontée de l'Escaut aux plus gros navires, mais les inerties de localisation du complexe pétrochimique se sont imposées. A la différence des fabrications métalliques, ces industries pétrochimiques, n'occupent pas d'aussi grandes quantités de personnel et celui-ci est fort qualifié. La conjonction entre localisation portuaire et proximité métropolitaine est donc un atout. L'opposition du comportement spatial des fabrications métalliques, qui se périphérisent, et de la chimie est spectaculaire. Cependant, même en chimie, le manque de main-d'œuvre et d'espace a provoqué des délocalisations, qui ont entraîné le développement d'un pôle secondaire dans l'est de



Source : E. OELKE (1979), « Regionale Entwicklungsprozesse im Integrationskerngebiet der EWG », *Geographische Berichte*, 2, pp. 73-86.

Fig. 146. Les connexions techniques dans les complexes portuaires pétrochimiques de Rotterdam, Flessingue (Vlissingen) – Middelburg – Terneuzen et Anvers.



Source : C. Vandermotten (1983, 1re éd.), *Atlas économique de la Belgique*, Université libre de Bruxelles et Société royale belge de géographie.

A quelques exceptions près, comme l'industrie pharmaceutique à Lessines (Baxter), les localisations de la chimie wallonne à la fin de la phase A du quatrième cycle de Kondratieff sont toujours celles héritées de la carbochimie et de la chimie minérale du XIXe siècle. A côté du pôle pétrochimique portuaire, la chimie anversoise est également localisée à Mortsel, au sud de la ville, dans les photosensibles. La carte des fabrications métalliques superpose les logiques de trois cycles de Kondratieff : le deuxième pour les localisations wallonnes ; le troisième pour les localisations métropolitaines centrales ; le quatrième pour le Nord-est et la Flandre occidentale.

Fig. 147. Répartition de la valeur ajoutée des fabrications métalliques (au-dessus) et de la chimie (en-dessous) en 1978.

la Campine anversoise, concentré à l'aboutissement de conduites en provenance de la zone portuaire.

La zone de Seneffe-Feluy a accueilli un autre essaimage pétrochimique, seul exemple en Belgique de développement, par la firme Chevron, d'une raffinerie intérieure, approvisionnée depuis Rotterdam, via Anvers, par pipe-line. Inaugurée en 1972, cette raffinerie a bien vite fermé ses portes, dix ans à peine après sa mise en route. Signe de la volatilité croissante des investissements transnationaux, même très coûteux mais largement subventionnés : le quart des investissements avait été souscrit au travers des aides publiques. Les bénéfices étaient défiscalisés de 1972 à 1981 ! Les pouvoirs publics avaient largement supporté le coût des raccordements ferroviaires, des accès routiers, du pont sur le canal de Bruxelles à Charleroi, des canalisations depuis Anvers et vers la centrale électrique de Ruien. Heureusement, un pôle pétrochimique a subsisté.

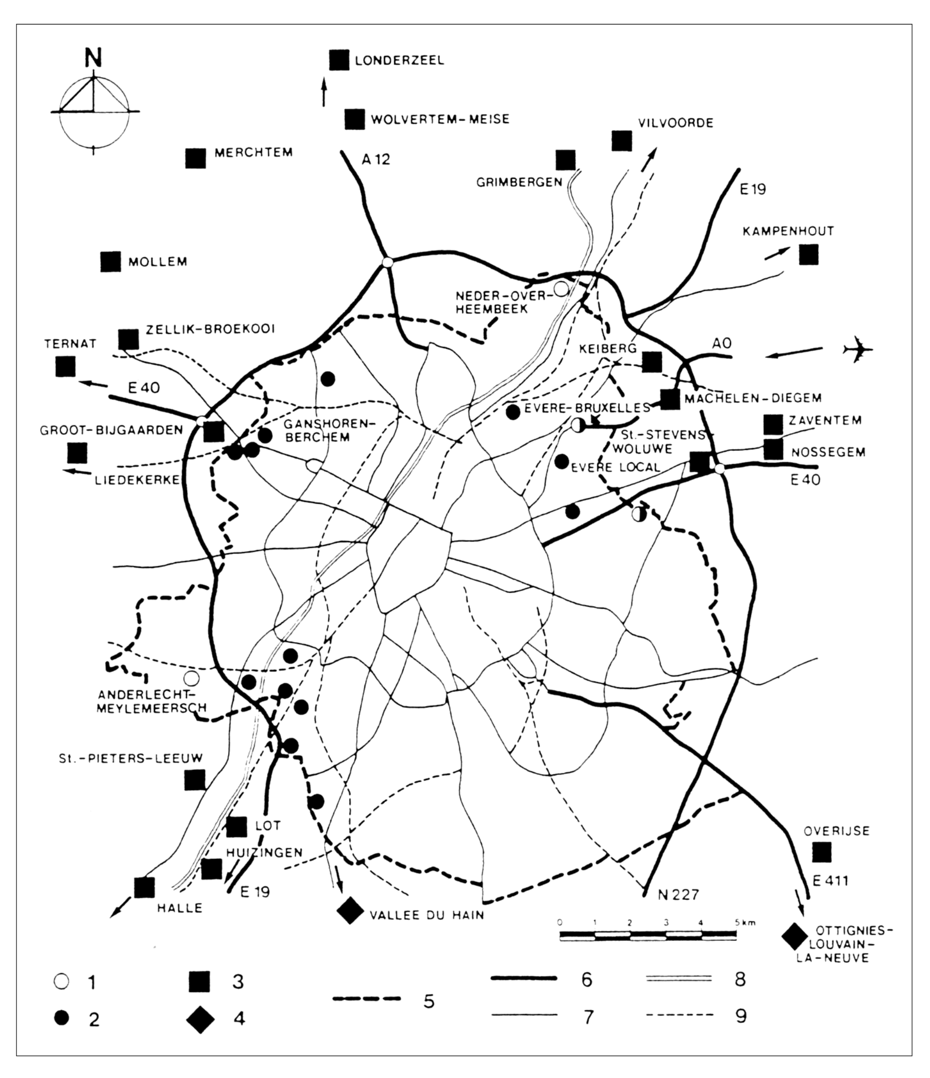
La pétrochimie est plus concentrée, en particulier dans les zones portuaires, que les fabrications métalliques, qui recherchent plutôt les bassins de main-d'œuvre banalisée périphériques. Les industries à forte occupation de main-d'œuvre très qualifiée restent plus concentrées dans les zones métropolitaines, mais s'installent souvent dans leurs franges périurbaines, sauf les sièges sociaux qui restent plutôt concentrés dans les centres-villes, tout comme le tertiaire de direction.

Dans les années soixante, à côté de la pétrochimie, les zones industrialo-portuaires ont vu se développer, partout en Europe, la sidérurgie maritime. Ainsi, l'ARBED luxembourgeoise crée-t-elle une sidérurgie maritime à Zelzate, le long du canal maritime de Gand à Terneuzen. Charbons et minerais importés remplacent le charbon national et le minerai lorrain dans les approvisionnements. Si, dans les années soixante, la forte demande sidérurgique a permis à la fois le développement de tels complexes sidérurgiques maritimes et le maintien de la sidérurgie intérieure, cette dernière sera évidemment la première à souffrir des rationalisations et fermetures lors de la phase B ultérieure, surtout dans le chef des unités de production les plus petites et les moins intégrées, comme Clabecq.

3. LA DECONCENTRATION INDUSTRIELLE METROPOLITAINE ET LE DEVELOPPEMENT DU TERTIAIRE MOTEUR DANS LE CENTRAL BUSINESS DISTRICT, SURTOUT A BRUXELLES

A partir des années soixante, la désindustrialisation touche la grande zone métropolitaine bruxelloise, qui se spécialise de plus en plus dans le tertiaire. Dans un premier temps, cette désindustrialisation n'est encore pour l'essentiel qu'un mouvement de déconcentration : ainsi, entre 1961 et 1974, l'emploi manufacturier diminue au rythme de 0,3 % par an dans l'ensemble métropolitain formé des arrondissements de Hal-Vilvorde, Bruxelles-Capitale et Nivelles, mais il baisse en fait à raison de 0,9 % par an dans la capitale et augmente de 0,8 % dans les deux arrondissements périphériques.

Les hausses de la rente foncière urbaine, l'accroissement des encombrements, les nouvelles contraintes techniques, une architecture industrielle plus horizontale et plus consommatrice d'espace chassent les industries des centres encombrés des villes et leur font préférer les nouvelles implantations périurbaines, par exemple les parcs situés à proximité du ring autoroutier encerclant la capitale, mais en dehors de son territoire. Ces parcs périmétropolitains sont particulièrement attractifs pour les activités industrielles qui imposent une position centrale sur le marché national et pour les fonctions de type logistique (transports, commerce de gros, maintenance,...). Parfois, la proximité de l'aéroport est un atout supplémentaire. Certaines industries de haute technologie et laboratoires de recherche-développement sont aussi avides de localisations prestigieuses dans les banlieues résidentielles vertes, si possible proches des universités. Le Brabant wallon devient ainsi un lieu privilégié d'implantation pour l'industrie pharmaceutique, qui en était absente jusque-là : il abritait 0,5 % de l'emploi national



Parcs industriels et d'activités de la métropole bruxelloise.

1. Parcs scientifiques de Bruxelles-Capitale
2. Parcs, terrains et bâtiments de Bruxelles-Capitale
3. Parcs de l'Arrondissement de Hal-Vilvorde
4. Parcs de l'Arrondissement de Nivelles
5. Limite de l'agglomération légale
6. Ring et autoroutes
7. Routes principales
8. Canal
9. Chemin de fer.

Source : B. Mérenne-Schoumaker, *in* J. Denis (éd.) (1992).

Ce document rend compte de la situation en 1988. La délocalisation industrielle et le développement des parcs périphériques décrits ici sont donc largement amplifiés par rapport à la situation qui prévalait au début des années soixante-dix.

Fig. 148. Les parcs industriels à la périphérie de Bruxelles.

	Part de la population (1972)	*Part des sièges sociaux des 298 plus grandes compagnies industrielles*	*non industrielles*	*ensemble*	*Part de l'emploi industriel (1970)*
Brabant	22,6%	42,9%	66,1%	51,3%	21,4%
dont **zone urbaine de Bruxelles**		**39,7%**	**63,3%**	**48,3%**	
Anvers	15,9%	16,4%	19,3%	17,4%	18,6%
dont zone urbaine d'Anvers		11,1%	17,4%	13,4%	
Brabant + Anvers	**38,5%**	**59,3%**	**85,4%**	**68,7%**	**40,0%**
Liège	10,5%	10,1%	6,4%	8,7%	10,9%
Hainaut	13,7%	11,6%	3,7%	8,7%	12,6%
Namur-Luxembourg	6,1%	1,6%	2,8%	2,0%	3,5%
Wallonie, sauf Brabant	**30,3%**	**23,3%**	**12,9%**	**19,4%**	**27,0%**
Flandre orientale	13,6%	7,4%	0,9%	5,0%	14,1%
Flandre occidentale	10,9%	5,8%	0,9%	4,0%	11,8%
Limbourg	6,8%	4,2%	0,0%	2,7%	7,1%
Flandre, sauf Brabant et Anvers	**31,3%**	**17,4%**	**1,8%**	**11,7%**	**33,0%**

Source : M. Goossens & J. De Rudder (1976).

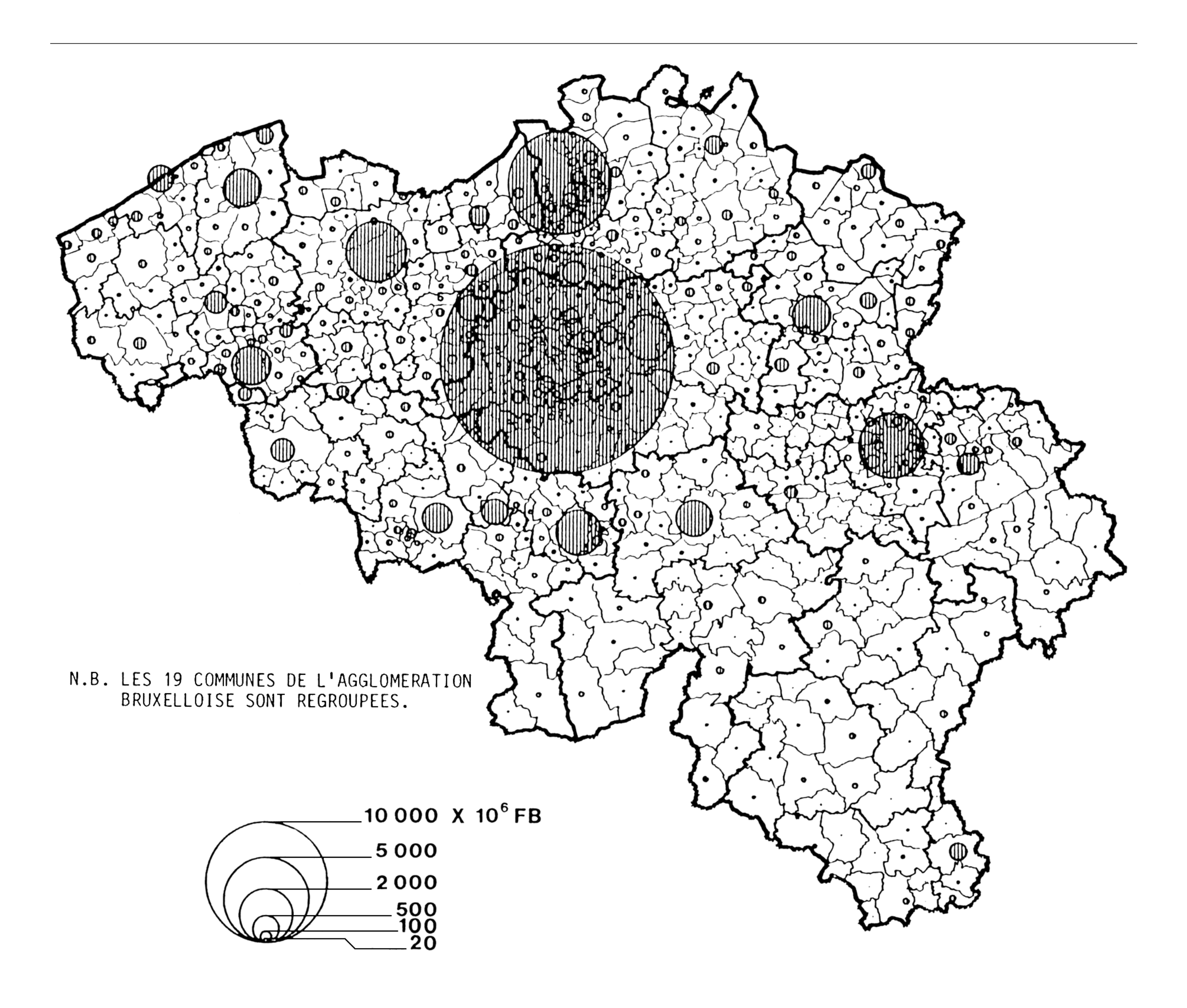
Tableau 77. Concentration de la décision dans les zones métropolitaines en 1972.

de ce secteur en 1961, 8,4% en 1974; le mouvement se poursuivra ensuite, avec 30,2% en 2001 et en 2004.
Si la production manufacturière se déconcentre, le commandement industriel se maintient dans le centre de la région métropolitaine et, de manière générale, la décision économique au plus haut niveau s'y concentre de plus en plus. La géographie du secteur des banques et assurances est particulièrement significative de ce point de vue (fig. 149). Les pouvoirs financiers, économiques et politiques bénéficient des externalités des localisations métropolitaines, au prix de rentes foncières de plus en plus élevées.
Quelques grosses implantations de production industrielle subsistent cependant dans les faubourgs immédiats des zones métropolitaines; ce sera le cas à Bruxelles pour deux implantations de l'industrie automobile dans l'axe industriel de la vallée de la Senne, Renault à Vilvorde-Haren, au nord (mais qui fermera ses portes par la suite en 1997), Volkswagen (aujourd'hui Audi), à Forest, au sud. C'est le résultat d'inerties industrielles. L'implantation de Volkswagen s'est inscrite dans une tradition de la carrosserie, qui était à l'origine une activité artisanale liée à une clientèle urbaine de haute bourgeoisie (elle était fort présente, au début du XX[e] siècle, dans le quartier Tenbosch, près de l'avenue Louise). Renault, pour sa part, s'est installé aux portes de Bruxelles au début des années vingt, à un moment où le montage automobile était encore une activité innovatrice métropolitaine. Mais ces industries consommatrices de main-d'œuvre ont dû étendre considérablement leurs aires de recrutement de personnel, en particulier ouvrier, parfois au prix de coûteux réseaux de transport employeur (fig. 143).

4. MALGRE LA PROSPERITE GENERALE ET AVANT MEME LA CRISE DE LA SIDERURGIE, LE DECLIN S'APPROFONDIT DANS LES VIEUX BASSINS INDUSTRIELS WALLONS

Les pertes d'emplois industriels y sont considérables, et pas uniquement imputables, loin de là, aux fermetures de charbonnages. En dehors de ceux-ci, l'emploi manufacturier y baisse au rythme annuel de 0,4% entre 1961 et 1974, pour une croissance nationale de 0,6%. Avec le charbon, la baisse atteint 1,6% par an, pour une croissance nationale de 0,2%.
Si l'on excepte certaines implantations d'activités nouvelles contrôlées par le capital étranger sur les marges extérieures au vieux tissu industriel, le long de l'autoroute de Wallonie, les bassins wallons paraissent en effet peu attractifs. Peu au fait à l'origine des traditions de négociation collective avec les syndicats, le capital étranger a parfois hésité à investir dans ce qui lui fut présenté comme un bastion rouge. Quand il s'implante, c'est souvent en s'écartant peu des spécialisations lourdes traditionnelles. Ainsi, les structures industrielles restent assez figées, malgré des aides à la reconversion, qui furent souvent versées à fonds perdus ou exagérément orientées vers les infrastructures. Typique de bassins industriels monofonctionnels ou peu diversifiés, hérités de la révolution industrielle, cette régression est particulièrement nette en Wallonie, où manquent le capital local, les services aux entreprises et le tertiaire d'encadrement de haut niveau. Le tissu social y diabolise l'entrepreneur local. Cependant, la faiblesse démographique, l'âge précoce de la retraite dans les secteurs traditionnels et l'attrait croissant des navettes vers le tertiaire bruxellois ont fait que la baisse de l'emploi industriel ne s'est pas accompagnée de disponibilités abondantes de main-d'œuvre au cours de la phase A.

La crise est très profonde dans les bassins de vieille industrialisation lourde, qui manquent en outre de structures entrepreneuriales locales.



Source : C. Vandermotten (1983, 1re éd.), *Atlas économique de la Belgique*, Université libre de Bruxelles et Société royale belge de géographie.

On remarquera, outre le poids bruxellois, la faiblesse du secteur financier dans les grandes villes wallonnes. Le poids de Charleroi est moindre que celui de Louvain, siège de la banque liée au Boerenbond.

Fig. 149. Localisation de la valeur ajoutée dans le secteur financier en 1978.

4. CONCLUSION

Mutations spatiales et structurelles en faveur du nord du pays ont été de pair durant la phase A du quatrième Kondratieff. Au milieu des années cinquante, les structures industrielles respectives de la Wallonie et la Flandre n'avaient pour l'essentiel pas changé depuis le XIX[e] siècle. La triade charbon – sidérurgie – fabrications métalliques dominait en Wallonie, pour parts à peu près égales. Les industries alimentaires et textiles dominaient en Flandre, dans une structure industrielle plus émiettée : au recensement de 1947, 63,4 % de l'emploi industriel de la Région flamande s'exerçait dans des établissements occupant moins de 200 personnes ou à domicile, pour 45,7 % seulement en Wallonie. La Wallonie a ainsi abordé la période des Golden Sixties avec une structure industrielle où les secteurs de forte croissance et dynamiques à l'exportation étaient sous-représentés : ces secteurs dynamiques, industries alimentaires, papeterie et édition, industrie automobile, chimie, etc., fournissaient 23,6 % du produit industriel wallon en 1955, contre 42,4 % en Flandre. Les inerties industrielles, jointes à un moindre investissement en Wallonie, aboutirent au maintien de cette différence structurelle : les pourcentages sont respectivement de 40,2 % et de 54,0 % en 1984.

Au terme de la phase A du quatrième Kondratieff, la rentabilité est plus élevée dans les industries installées dans le nord du pays, dans pratiquement chaque agrégat sectoriel. Les charges de personnel restent plus lourdes dans l'industrie wallonne. En outre, s'y trouvent plus d'entreprises plus anciennes, d'origine belge, présentant un plus grand degré d'intégration verticale, avec donc des segments moins rentables. En Flandre au contraire, la sous-traitance est plus développée et de nombreuses entreprises étrangères nouvelles font partie d'un groupe.

Les mutations les plus fortes de la carte de l'industrie belge se sont produites durant les phases A des 2[e] et 4[e] cycles de Kondratieff.

Les deux phases de croissance dynamique et d'investissements neufs dans l'industrie belge, 1842-1872 d'une part, 1958-1974 de l'autre, ont donné lieu aux mutations les plus importantes de la carte industrielle du pays. Elles illustrent, de manière opposée, la dichotomie Flandre-Wallonie et, de façon exemplaire, la loi du développement spatial inégal.

LE CONTEXTE ECONOMIQUE ET SOCIAL

- Une croissance ralentie de la production industrielle (+ 2,0 % par an entre 1974 et 2009), accompagnée d'une forte baisse de l'emploi industriel (-2,1 % par an entre 1974 et 2009) et d'une tertiarisation de celui-ci (20 % d'employés dans l'industrie en 1974 ; 29 % en 1994 ; 37 % en 2009)
- Des performances un peu supérieures du tertiaire (57 % du PIB en 1974, 67 % en 1994, 72 % en 1999, 76 % en 2008), bien que la croissance de l'emploi y soit aussi ralentie par rapport à la phase A (+ 2,2 % entre 1961 et 1974 ; + 1,1 % par an entre 1974 et 2009)
- Un chômage devenu structurel, jamais inférieur à 6 % des actifs à partir de 1977, lié entre autres à un maintien de la croissance de la productivité à un rythme soutenu, à la différence des phases B antérieures, et à la dualisation d'un marché du travail, exigeant un personnel de plus en plus qualifié
- Une mondialisation des procès de production, de plus en plus segmentés
- Une dérégulation sociale accrue, multipliant emplois précaires et à temps partiel
- Un net ralentissement de la croissance de la masse salariale réelle

LES GRANDES TENDANCES STRUCTURELLES (voir tableau 13, vol. 1)

- La poursuite de la réduction de la part de l'agriculture
- Une régression relative considérable de l'industrie manufacturière, surtout de l'industrie de base, mais qui touche cette fois aussi les fabrications métalliques, seule la chimie se maintenant
- Une stabilisation de la part du secteur commercial et des transports
- Une vive croissance relative de la part des services marchands et financiers, tirée par le développement des services aux entreprises, alors que la part des services non marchands stagne, voire s'affaiblit
- Un meilleur comportement de l'emploi dans les PME

Tableau 78. Le contexte économique et social et les tendances structurelles durant la phase B d'accumulation flexible inaugurée en 1974.

	Ensemble de l'économie			*dont industries manufacturières*		
	1974	*2007*	*Valeur absolue 2007/1974*	*1974*	*2007*	*Valeur absolue 2007/1974*
Moins de 5 personnes	7,8 %	8,1 %	1,28	2,7 %	3,6 %	0,69
5-9 personnes	5,9 %	7,5 %	1,56	2,9 %	4,6 %	0,81
10-19 personnes	7,7 %	9,1 %	1,46	4,9 %	6,8 %	0,72
20-49 personnes	12,7 %	16,4 %	1,60	11,0 %	13,6 %	0,65
50-99 personnes	10,7 %	12,7 %	1,47	10,2 %	11,1 %	0,56
100-199 personnes	11,5 %	13,0 %	1,41	12,3 %	14,3 %	0,59
200-499 personnes	14,8 %	13,7 %	1,15	17,0 %	19,0 %	0,58
500-999 personnes	9,5 %	8,1 %	1,06	12,8 %	11,0 %	0,45
1 000 personnes et plus	19,4 %	11,6 %	0,74	26,0 %	16,0 %	0,32
Total	100,0 %	100,0 %	1,24	100,0 %	100,0 %	0,52

Source : ONSS.

Tableau 79. Répartition et évolution de l'emploi salarié, selon la taille de l'établissement, 1974-2007.

I5I LA GEOGRAPHIE ECONOMIQUE DU REGIME D'ACCUMULATION FLEXIBLE ET DU DESENGAGEMENT INDUSTRIEL APRES 1974

1. LE CONTEXTE ECONOMIQUE ET SOCIAL

Le contexte économique général change radicalement après 1974. La phase fordiste du mode de production capitaliste, dominée par le travail banalisé dans la grande entreprise – le montage automobile en est un bel exemple – cède la place à un régime d'accumulation plus flexible. La désarticulation de l'organisation de la production s'accentue, tant à l'intérieur des entreprises que dans l'intensification, à l'extérieur de celles-ci, du recours à la sous-traitance. Les régulations sociales et le poids syndical s'affaiblissent. On constate un recours accru au travail précaire et à temps partiel ; l'absence de reflux spécifique du travail féminin ; le renforcement de la segmentation spatiale des implantations, y compris à l'échelle mondiale.

Dans un contexte de globalisation et de flexibilisation croissantes, la tertiarisation s'accentue encore après 1974.

La tertiarisation s'accentue encore.

La taille moyenne des établissements se réduit, malgré la poursuite de l'oligopolisation de l'appareil productif. Les grandes firmes abandonnent une part des risques inhérents aux efforts de recherche-développement à de petites et moyennes entreprises, quitte à en récupérer ultérieurement les fruits les plus intéressants. La filialisation, le recours à la sous-traitance et à l'externalisation des services se développent. Dans l'industrie, la diversification formelle des produits et les politiques de marketing exigent des séries courtes : la production en est transférée à des PME, qui livrent just-in-time. Ces plus petites entreprises présentent aussi de moindres capacités de rationalisation et de délocalisation. Avec en outre les effets de glissements statistiques en période de réduction généralisée de l'emploi, ceci explique un meilleur maintien de l'emploi dans les plus petits établissements industriels, comme lors de phases B antérieures. D'où le slogan légitimateur : « small is beautiful » (tableau 79).

L'emploi progresse dans le tertiaire, alors qu'il s'effondre dans l'industrie. Il se maintient mieux dans les PME que dans les grands établissements.

Le chômage s'est stabilisé à un niveau élevé : toujours plus de 6 % des actifs, certaines années plus de 10 %.

La flexibilité et la dérégulation, encouragées par les options néo-libérales de l'Etat, aident le capital dominant à restaurer ses taux de profit. La production industrielle croît moins que précédemment, mais la croissance de la productivité reste élevée, à la différence des phases B antérieures. D'où une baisse extrêmement rapide de l'emploi industriel, encore sous-estimée par la multiplication des emplois à temps partiel et la tertiarisation croissante de l'industrie [1]. Dans un contexte de rationalisation, le taux de chômage global s'établit durablement au-dessus de 6 %, pour dépasser les 10 % les plus mauvaises années.

[1] Mais, à l'inverse, l'externalisation des services transfère statistiquement des emplois du secondaire vers le tertiaire.

2. LES LOGIQUES SPATIALES DU CAPITALISME FLEXIBLE

La phase du capitalisme flexible génère une instabilité croissante de l'espace industriel.

Quels impacts ont les évolutions vers le capitalisme flexible sur les transformations de l'espace économique belge ? On peut en tout cas émettre l'hypothèse qu'elles génèrent une instabilité croissante de l'espace industriel, déjà préparée sous le régime d'accumulation fordiste du fait d'un contrôle externe accru, mais accentuée plus encore aujourd'hui par la réduction de la durée des amortissements et l'exaspération de la concurrence des productions du reste du monde. C'est maintenant dans le cadre élargi de l'Europe et du monde que les

	1961-1974	1974-2007
Habillement	- 0,8 %	- 7,6 %
Extraction	- 8,5 %	-6,9 %
Industrie du tabac	0,1 %	- 4,7 %
Textile	- 2,1 %	- 3,9 %
Matériel électrique et électronique	2,9 %	- 3,4 %
Minéraux non métalliques	0,0 %	- 2,8 %
Bois, meuble et industries diverses	0,8 %	- 2,7 %
Métallurgie lourde	0,6 %	- 2,4 %
Papier et carton	0,7 %	- 2,1 %
Fabrication de machines	0,4 %	- 1,3 %
Imprimerie, édition	1,5 %	- 1,1 %
Cokéfaction, raffinage et industrie nucléaire	3,8 %	- 0,8 %
Optique et mécanique fine	1,1 %	- 0,6 %
Industrie alimentaire	0,6 %	- 0,5 %
Chimie	1,4 %	- 0,3 %
Caoutchouc et matières plastiques	4,7 %	0,0 %
Matériel de transport	4,7 %	1,5 %

Sources : Recensement de l'industrie et du commerce 1961, ONSS et INASTI.

Tableau 80. Evolution annuelle moyenne de l'emploi des secteurs industriels au cours de la phase A (1961-1974) et de la phase d'accumulation flexible (1974-2007).

Flexibilité accrue et mondialisation exacerbent l'impact des mises en concurrence sociales à l'échelle internationale sur les choix de localisation et entraînent un développement de la logistique et des services avancés, gérés depuis les nœuds des réseaux mondiaux de commandement. Les effets d'inertie sectorielle jouent donc moins que précédemment.

groupes transnationaux effectuent des rationalisations et fermetures compétitives, parfois même en détournant l'esprit des aides des fonds structurels européens, certaines délocalisations vers d'autres pays européens ayant pu bénéficier des aides des fonds structurels communautaires, dénaturant la finalité des interventions des pouvoirs publics. La flexibilité accrue et la mondialisation impliquent un changement d'échelle dans la motivation des décisions d'implantation ou de fermeture, parmi lesquelles les mises en concurrence sociales jouent un rôle de plus en plus déterminant.

En même temps que cette mondialisation accentue la fragilité de l'appareil industriel, elle entraîne un développement de la logistique et du tertiaire, en particulier des services avancés, qui s'organisent en réseaux de commandement de l'économie globalisée ; les nœuds de ces réseaux sont localisés dans les plus grandes villes internationales, parmi lesquelles Bruxelles joue un rôle majeur mais spécifique, en tant que place d'interface entre les réseaux économiques et le monde politique européen.

Les considérations qui précèdent permettent de comprendre que les effets d'inertie sectorielle jouent moins que précédemment : certains secteurs qui avaient enregistré les meilleures performances lors de la phase fordiste, jusque 1974, et dont l'appareil de production est en moyenne le plus neuf, comme la fabrication de matériel électrique et électronique, connaissent de mauvaises performances lors de la phase de croissance ralentie qui lui succède (tableau 80) [2]. Globalement, le taux de corrélation entre les évolutions sectorielles de l'emploi industriel entre 1961-1974 et 1974-2007 n'est que de 0,74, cette valeur descendant à 0,66 si on exclut l'extraction.

Certains facteurs d'inertie s'observent aussi au niveau régional sur le plan des évolutions industrielles, mais ils vont également en s'atténuant. La chute de l'emploi industriel est maintenant le fait de l'ensemble du pays, frappant tout autant les régions d'intense industrialisation postérieure à la Seconde Guerre mondiale, comme le Courtraisis ou le Limbourg. La crise industrielle peut évidemment être d'autant plus douloureusement ressentie là où les performances et les structures étaient déjà les moins bonnes antérieurement, comme dans les bassins wallons, qui ont presque tout à fait perdu leur dernier fleuron traditionnel, la sidérurgie. Mais de fait les rythmes des baisses de l'emploi industriel se sont fort homogénéisés à travers le pays (tableau 81). Les différentiels entre les dynamiques industrielles régionales s'affaiblissent au fur et à mesure que le temps nous éloigne des héritages de la période fordiste. Une telle réduction n'est pas étonnante dans une période de moindres investissements industriels. Au total, la part de l'industrie extractive et manufacturière et des secteurs de l'énergie et de l'eau dans l'emploi belge s'est effondrée de 47 % en 1954 à 39 % en 1974 et 13 % en 2011, dont plus du tiers relèvent du tertiaire de l'industrie.

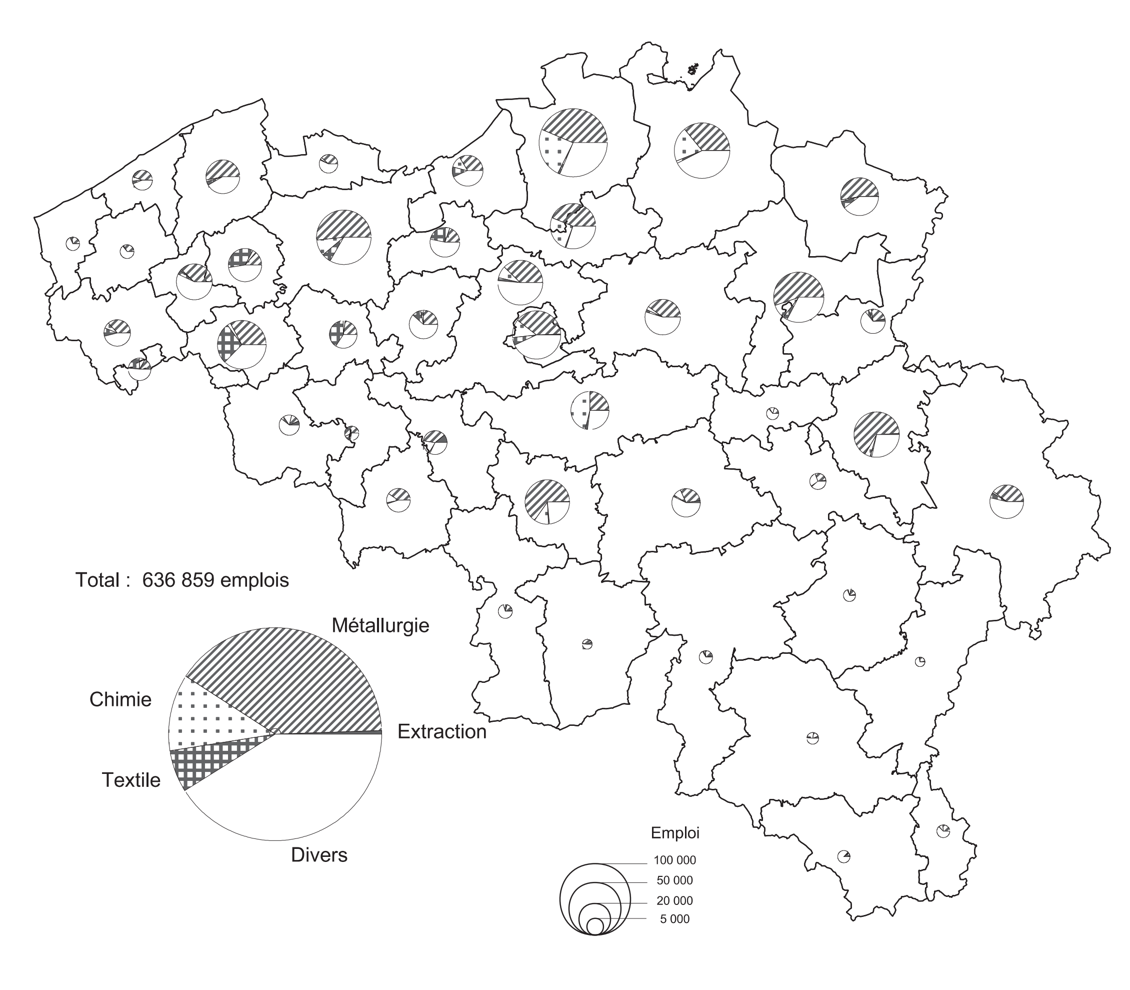
3. LES IMPACTS REGIONAUX DE LA DESINDUSTRIALISATION

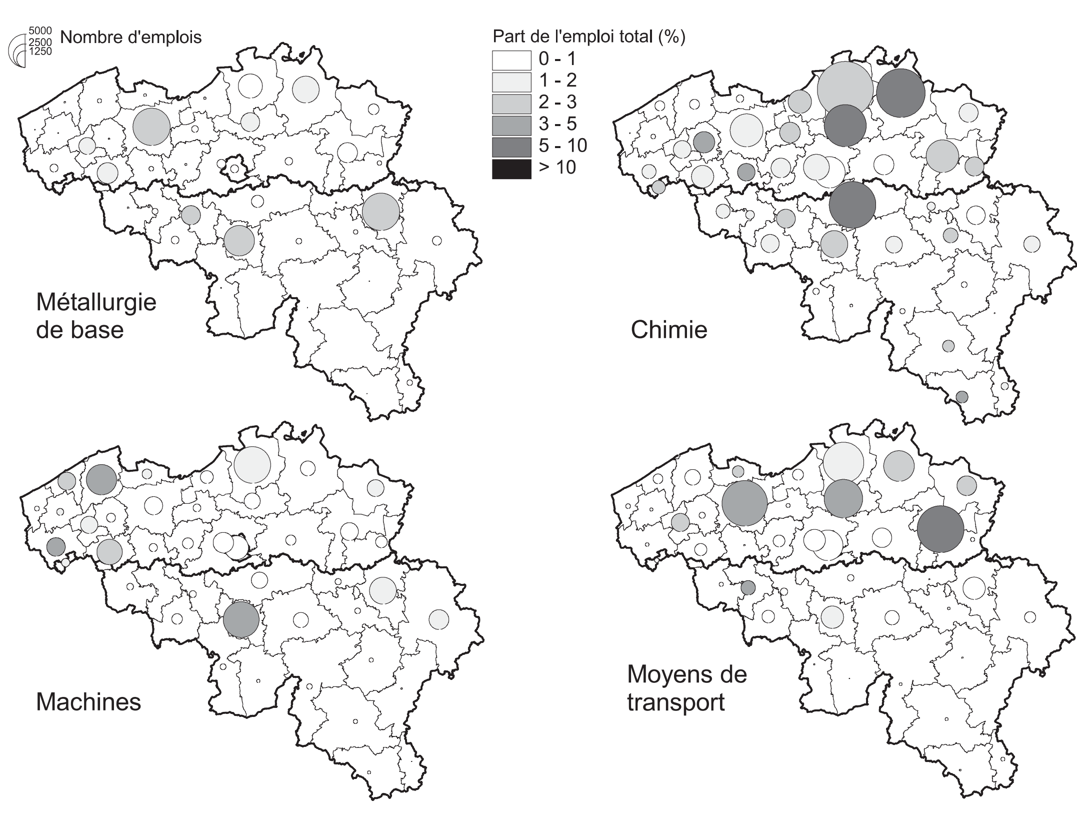
Le caractère récent de l'industrialisation du Nord-est et de la Flandre occidentale, avec son tissu de PME, a pu y expliquer le maintien de moins mauvaises performances en termes d'emplois industriels et le maintien d'une dynamique relative favorable, à tout le moins jusqu'au milieu des années quatre-vingt-dix. Mais ceci appartient désormais au passé : la diminution de la valeur ajoutée industrielle atteint aujourd'hui à leur tour les espaces fordistes et les districts marshalliens [3].

Dans un premier temps, les PME des districts marshalliens avaient pu fait preuve d'une plus grande capacité de souplesse et d'adaptation à

[2] Secteurs de haute technologie, mais utilisant paradoxalement beaucoup de main-d'oeuvre banalisée et donc très susceptibles de délocalisation à l'échelle mondiale, vers les pays asiatiques, mais aussi intra-européenne (Irlande, Europe centre-orientale).

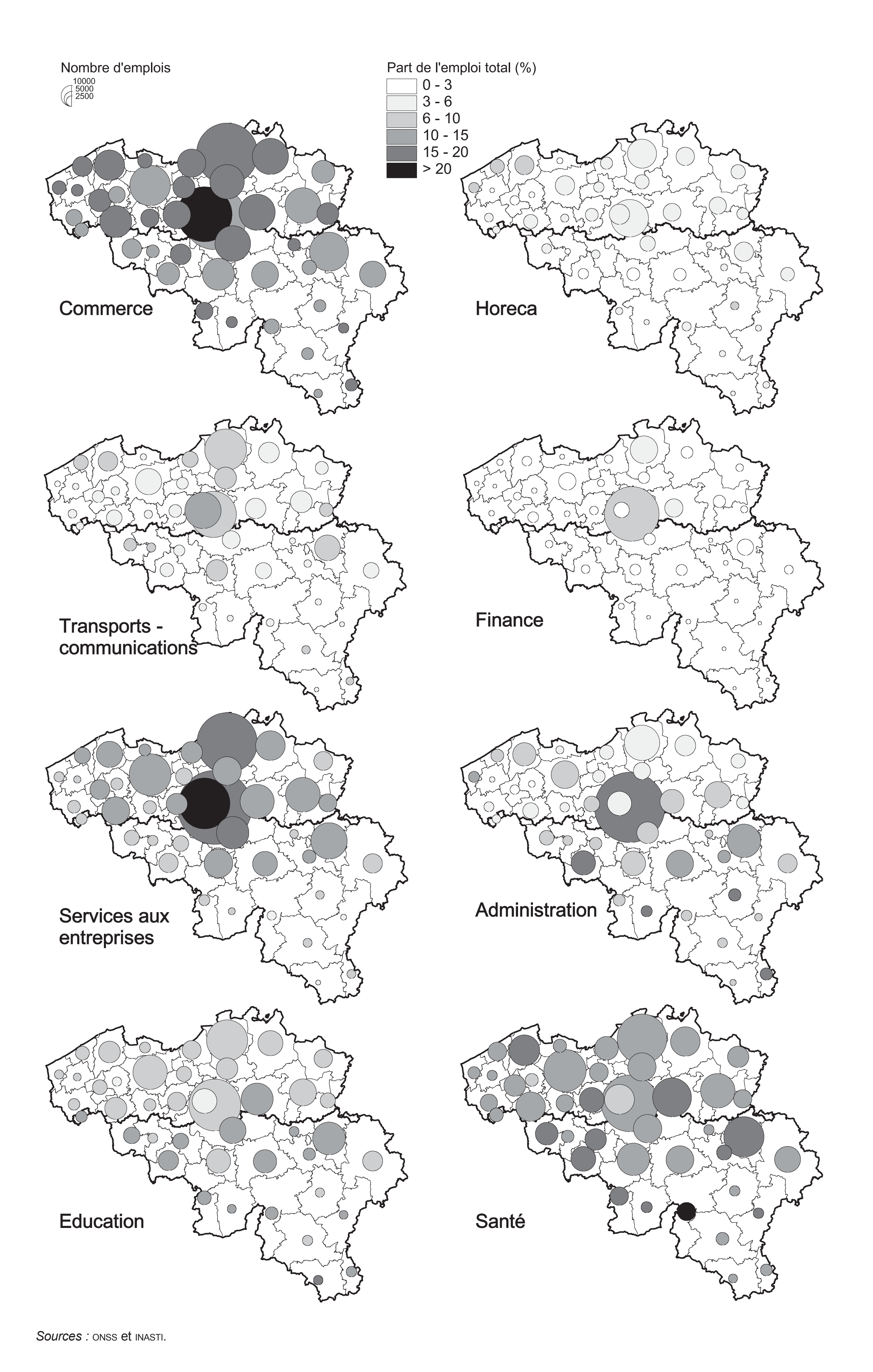
[3] De toute manière, la liaison entre le poids des PME dans l'industrie locale et les performances économiques n'a jamais été automatique (tableau 82). Ainsi, l'importance du tissu de PME n'a pas empêché la vigueur de la désindustrialisation bruxelloise, où ces PME ont été submergées par le tertiaire de bureau et n'avaient pas la même liaison organique avec le tissu socio-politique régional que dans le Courtraisis. Quant aux vieux bassins industriels wallons, ils ont conjugué faiblesse des PME, du fait d'une emprise hégémonique très précoce du grand capital industriel, contrôlant les secteurs lourds, et mauvaises performances industrielles depuis la phase A du dernier Kondratieff.





Sources : ONSS et INASTI.

Fig. 150. L'emploi industriel en 2004.



Sources : ONSS et INASTI.

Fig. 151. L'emploi tertiaire en 2004.

	Taux annuel moyen d'évolution de l'emploi industriel						*Rapport 2011/1974*
	1961-1974	*1974-1982*	*1982-1995*	*1995-2001*	*2001-2007*	*2007-2011*	
Nord-est	+ 2,4 %	- 2,2 %	- 0,7 %	- 1,0 %	- 1,8 %	- 1,9 %	66
Flandre occidentale	+ 1,6 %	- 3,4 %	- 0,3 %	- 0,2 %	- 1,4 %	- 1,7 %	61
Flandre orientale	+ 0,2 %	- 3,9 %	- 1,0 %	- 0,6 %	- 1,5 %	- 1,3 %	53
Zone métropolitaine centrale	+ 0,2 %	- 3,9 %	- 2,0 %	- 0,8 %	- 2,2 %	- 1,6 %	43
dont Bruxelles-Capitale	*- 0,9 %*	*- 5,1 %*	*- 3,8 %*	*0,0 %*	*- 5,6 %*	*- 2,2 %*	*25*
dont Hal-Vilvorde et Nivelles	*+ 0,8 %*	*- 4,1 %*	*- 1,4 %*	*- 0,7 %*	*- 0,3 %*	*- 1,1 %*	*53*
Reste de la Wallonie (sans Nivelles, ni l'ancien sillon industriel)	- 0,6 %	- 3,3 %	- 2,1 %	- 0,5 %	- 0,3 %	+ *0,0 %*	59
Ancien sillon industriel	- 1,6 %	- 4,7 %	- 3,4 %	- 1,3 %	- 1, 4%	- 1,4 %	33
Royaume	**0,2 %**	**- 3,8 %**	**- 1,7%**	**- 0,4 %**	**- 1,7 %**	**- 1,5 %**	**48**
Région flamande	1,1 %	- 3,2 %	- 0,9 %	- 0,4 %	- 1,6 %	- 1,8 %	56
Région wallonne	- 1,1 %	- 4,7 %	- 2,9 %	- 0,5 %	- 0,7 %	- 0,6 %	42

Sources : Recensement de l'industrie de 1961 ONSS et INASTI.

Emploi salarié seulement à partir de 1974.

On observera qu'à l'exception de Bruxelles-Capitale, où l'industrie est devenue résiduelle, les plus mauvaises performances sont aujourd'hui enregistrées dans les périphéries flamandes, dès 1995 pour ce qui concerne les zones d'industrialisation fordiste du Nord-est, un peu plus tard pour les districts industriels de Flandre occidentale.

Tableau 81. Evolution régionale de l'emploi industriel (y compris l'extraction et l'énergie, sans le bâtiment) avant et après 1974.

	Part de l'emploi, selon le type d'établissement, en 1974		*Evolution annuelle moyenne de l'emploi industriel salarié entre 1974 et 2007*
	Etablissements occupant de 1 à 49 personnes	*Etablissements occupant de 50 à 199 personnes*	
Nord-est	24,4 %	17,1 %	- 0,9 %
Courtraisis	32,9 %	30,7 %	- 1,2 %
Bruxelles-Capitale	35,9 %	21,6 %	- 3,8 %
Bassins wallons	18,0 %	13,9 %	- 3,1 %
Royaume	28,0 %	20,4 %	- 2,0 %

Source : ONSS.

Tableau 82. Poids des PME dans l'emploi industriel salarié.

[4] La mobilité, les rationalisations, les risques de fermeture peuvent apparaître plus forts pour les grandes entreprises que pour les PME. Les premières travaillent plus pour le marché non local et adoptent plus massivement les nouvelles technologies. Mais parmi les PME d'origine locale, celles qui incorporent le plus de technologie sont aussi les plus ouvertes sur le marché non local et donc les plus impliquées dans des mécanismes compétitifs. Le fait que les firmes les moins liées au marché local profitent le plus d'éventuelles aides à l'innovation technologique fragilise les devenirs locaux, puisque l'évolution de ces firmes dépend de décisions prises ailleurs et de cycles économiques qui échappent à la région. Ainsi, les aides à la technologie améliorent la compétitivité des firmes mais affaiblissent la cohérence des tissus industriels et réduisent les effets multiplicateurs intra-régionaux. En outre, même les firmes à fort contenu technologique perdent aujourd'hui plus d'emplois qu'elles n'en créent. L'introduction de technologies sophistiquées aggrave aussi le processus de dualisation de la main-d'œuvre : en 1988, en Limbourg, sur un échantillon de 127 établissements manufacturiers, 1,1 % du personnel des établissements à faible contenu technologique possédait une formation universitaire et 27,4 % étaient des travailleurs non qualifiés. Le premier chiffre montait à 2,1 % dans les établissements à fort contenu technologique, mais le second croissait lui aussi jusqu'à atteindre 52,8 % ! Ainsi, le développement de la technologie n'améliore pas nécessairement la stabilité économique dans des régions d'industrialisation très exogène, comme par exemple le Nord-est de la Belgique. Ceci alors même que le contenu technologique relativement faible de l'industrie belge, comparé aux pays voisins, est globalement un élément défavorable à sa compétitivité internationale, vu les hauts salaires belges. Nouvel exemple de l'importance de la prise en considération des échelles géographiques dans la compréhension des logiques économiques.

La désindustrialisation touche maintenant aussi les périphéries fordistes et les districts marshalliens. Les évolutions de l'emploi industriel sont devenues moins défavorables en Wallonie qu'en Flandre.

l'économie flexible que les grands établissements, et les économies régionales qu'elles structuraient, en particulier le sud de la Flandre occidentale avaient relativement bien résisté. Mais à partir du milieu des années quatre-vingt-dix, cette flexibilité et ce savoir-faire n'ont plus suffi pour s'opposer à la concurrence du reste du monde, certaines entreprises de ces districts, souvent spécialisées dans des industries légères ou les fabrications métalliques, ayant pu éprouver des difficultés à remonter les filières technologiques au-delà d'un certain niveau [4].

Dans les dernières années, les districts périphériques fordistes, comme le Limbourg, sont frappés par le désengagement de certaines de leurs entreprises-phares, qui font partie de grands groupes dont les stratégies de localisation sont mondialisées et qui peuvent disposer partout dans le monde d'un accès facile au capital, aux produits de la recherche-développement et à des technologies standardisées : la fermeture programmée de Ford-Genk, avec son cortège de conséquences induites sur les sous-traitants et le tertiaire local, est de ce point de vue emblématique.

Il résulte de ces tendances négatives nouvelles, qui frappent essentiellement les structures industrielles de la Flandre, que les chiffres récents sont plus favorables, ou plutôt moins défavorables, pour la Wallonie que pour le nord du pays. Sans doute cela peut-il être pour une part mis à l'actif de programmes de relance économique des pouvoirs publics, comme les plans Marshall, dans leurs déclinaisons successives, ou des aides européennes, en particulier en faveur du Hainaut. Mais il faut aussi malheureusement prendre en compte que l'industrie traditionnelle de l'axe wallon a déjà connu des décennies de crise, et qu'il n'y a parfois plus grand-chose à perdre. Les légers signes d'espoir ne doivent pas faire oublier les difficultés persistantes de reconversion dans les deux grandes agglomération wallonnes, Liège et plus encore Charleroi, les déficits d'image de marque et environnementale, le poids des héritages sociaux, la faiblesse de l'entrepreneuriat local et le déficit en services aux entreprises qu'elles doivent tenter de compenser.

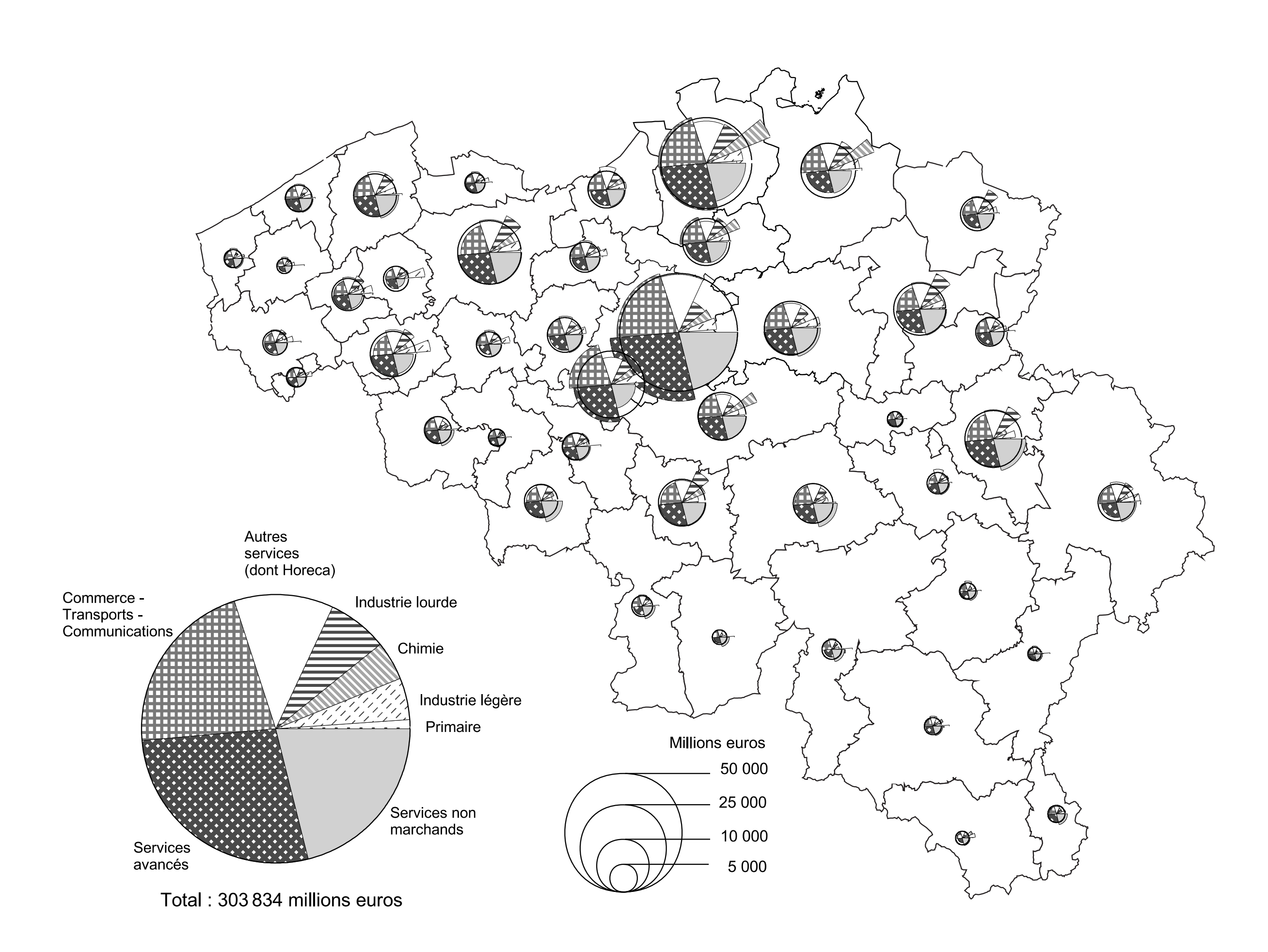
Enfin, la désindustrialisation de la capitale s'achève. Bruxelles devient de plus en plus exclusivement une métropole administrative et de services : le secteur industriel y fournit moins de 10 % de la valeur ajoutée, et à peine plus de 5 % si l'on se limite à la seule industrie manufacturière et que l'on ajoute au produit régional bruxellois officiel les activités internationales non prises en considération par la comptabilité nationale belge. Encore une bonne part de l'industrie bruxelloise concerne-t-elle des sièges sociaux du secondaire plutôt que des activités de production : les emplois dits industriels à Bruxelles sont majoritairement ceux d'employés (tableau 83). Les localisations intra-urbaines de ces segments du tertiaire de l'industrie se rapprochent de celles des autres activités de bureau, publiques et privées. Le secteur tertiaire offre bien plus d'emplois ouvriers à Bruxelles que le secteur industriel ! Si toutes les grandes métropoles européennes connaissent cette tendance, elle est à Bruxelles parmi les plus marquées, ce qui y traduit l'ampleur des fonctions internationales.

Cette faible part de l'industrie dans la valeur ajoutée bruxelloise est à peine augmentée si on prend en compte les extensions de la région industrielle bruxelloise dans les arrondissements périurbains. Ceux-ci se désindustrialisent à leur tour et sont tout autant spécialisés que la capitale elle-même dans le tertiaire du secondaire, en ce comprises les activités de logistique ou de maintenance. Il faut certes épingler les performances remarquables du Brabant wallon, mais elles sont

	1974	1995	2007
Bruxelles-Capitale Hal-Vilvorde et Nivelles	40,3 % 22,4 %	51,5 % 43,4 %	60,2 % 56,1 %
Limbourg	13,5 %	21,4 %	26,5 %
Royaume	21,8 %	32,2 %	37,9 %

Source : ONSS.

Tableau 83. Part des travailleurs intellectuels parmi les travailleurs salariés de l'industrie manufacturière, extractive et du secteur de l'énergie.



Source : BNB, élaboration IGEAT/ULB.

Les cercles ont, dans chaque arrondissement, une surface proportionnelle au volume de la valeur ajoutée produite. L'angle au centre des secteurs est identique pour chaque cercle et correspond à la part de ce secteur dans la valeur ajoutée nationale. Le rayon de ces secteurs est donc ajusté de manière telle que sa surface soit proportionnelle au volume de la valeur ajoutée de la catégorie d'activité correspondante. De la sorte, un secteur dont le rayon « sort » du cercle de référence rend compte d'une forte spécificité sectorielle ; s'il n'atteint pas le rayon du cercle global, cela traduit à l'inverse une faible représentation relative locale du secteur, moindre que la moyenne nationale.

Fig. 152. Répartition et spécificités de la production de valeur ajoutée (2005).

largement expliquées par des activités industrielles très liées à la recherche-développement, comme la pharmacie.

4. LES IMPACTS REGIONAUX DE LA TERTIARISATION

Quant aux implications régionales de la tertiarisation, il faut distinguer les services spécialisés et les services banals.

La répartition des services banals calque plus ou moins celle de la population, avec pour certains secteurs, comme le commerce de détail ou les services non marchands, une tendance à la périphérisation qui rend compte à la fois de la périurbanisation, de plus en plus lointaine par rapport aux centres des grandes agglomérations, mais aussi au-delà d'une certaine rurbanisation. Même les services financiers suivent cette tendance, mais elle traduit sans doute bien plus une homogénisation de la desserte en services financiers sur l'ensemble du territoire qu'une atténuation de l'extrême concentration du commandement financier de l'économie dans les plus grandes villes, et surtout à Bruxelles.

La tertiarisation croissante de l'économie et son insertion dans l'économie-monde globalisée favorisent les régions métropolitaines centrales, plus encore leurs périphéries que leurs centres en termes relatifs. Les différentiels de dynamique entre la Région flamande et la Wallonie se sont fort réduits par rapport à ce qu'ils étaient durant la phase A du 4e Kondratieff.

Ce dernier relève de l'autre volet de l'économie tertiaire, celui des services spécialisés.

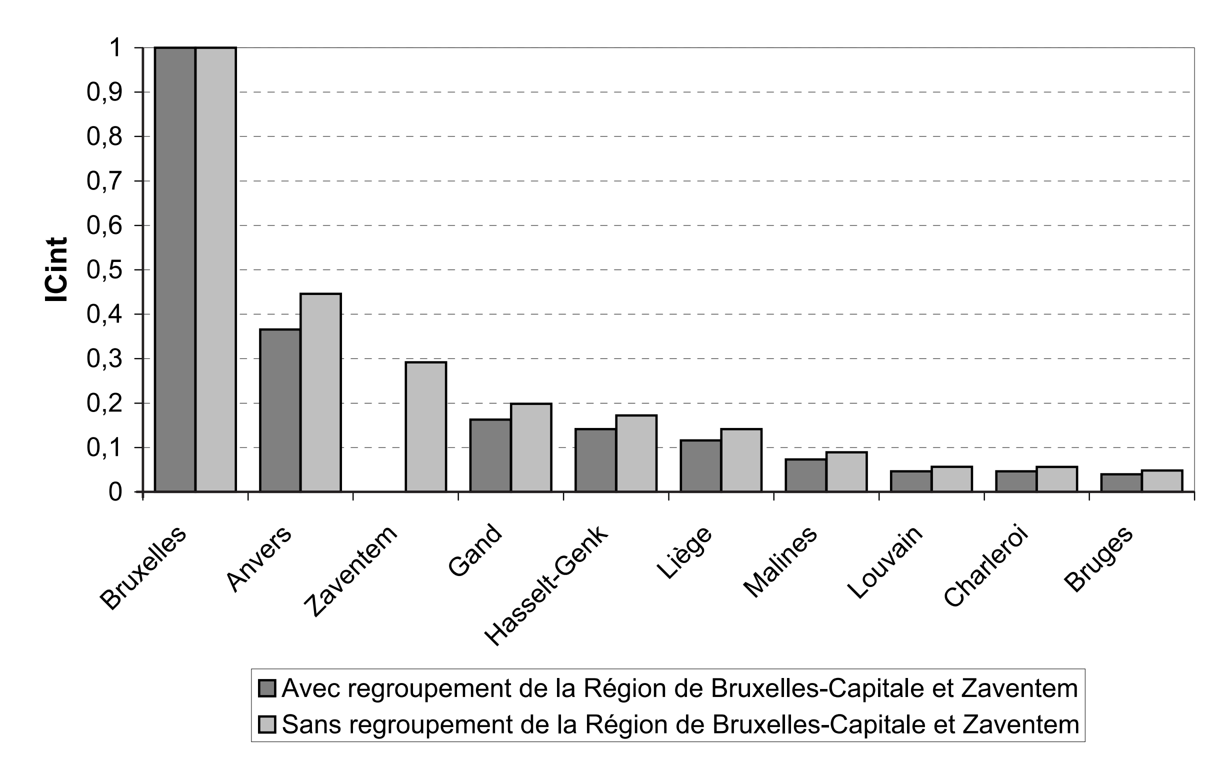
Le tertiaire de commandement et financier, ainsi que les services aux entreprises, conservent une forte tendance à la concentration métropolitaine, ou en tout cas à une localisation dans les espaces centraux (fig. 151 et 152). Le seul noyau métropolitain qui possède une dimension véritablement internationale, en termes d'insertion dans les réseaux, est Bruxelles, Anvers en bénéficiant aussi toutefois pour certaines fonctions spécialisées (logistique, services d'ingénierie, etc.) (fig. 153). A l'inverse, les fonctions tertiaires majeures sont très faibles dans les villes des zones d'ancienne industrialisation, Liège et plus encore Charleroi. La valeur ajoutée du secteur financier de cette dernière ville est ainsi moindre que celle de Louvain. A la seule échelle nationale, Bruxelles domine aussi les réseaux d'inter-connectivité des firmes de services aux entreprises entre les villes belges, la position relative d'Anvers étant ici relativement plus forte qu'à l'échelle internationale (fig. 154). On remarquera la forte inter-connectivité entre les villes flamandes et avec Bruxelles, qui fait défaut côté wallon, ce qui rend compte à nouveau de l'insuffisance des services aux entreprises dans cette partie du pays.

Bruxelles est la seule ville belge pleinement insérée dans les réseaux des services avancés internationaux. Anvers l'est aussi pour certains services spécialisés, en lien avec les fonctions portuaires. Les réseaux qui relient les villes flamandes entre elles et avec Bruxelles sont beaucoup plus étoffés que ceux qui relient les villes wallonnes.

Toutefois, à l'intérieur du tertiaire marchand et de services aux entreprises, on observe une dichotomie spatiale croissante entre les localisations de commandement et les activités d'exécution, de logistique, de maintenance, de distribution de services. Les premières recherchent les localisations les plus centrales, au cœur des villes, dans les Central Business Districts (CBD), encore une fois surtout de Bruxelles, malgré les prix très élevés de l'immobilier qui y prévalent. Les secondes préfèrent plutôt les périphéries supposées mieux accessibles en transports automobiles, voire la proximité des aéroports, dans des business parks, comme le long du ring autoroutier qui enserre Bruxelles, surtout vers Zaventem, ou encore à Malines, le long de l'autoroute Bruxelles-Anvers. Sans parler évidemment des activités logistiques concentrées dans la zone portuaire de cette dernière ville.

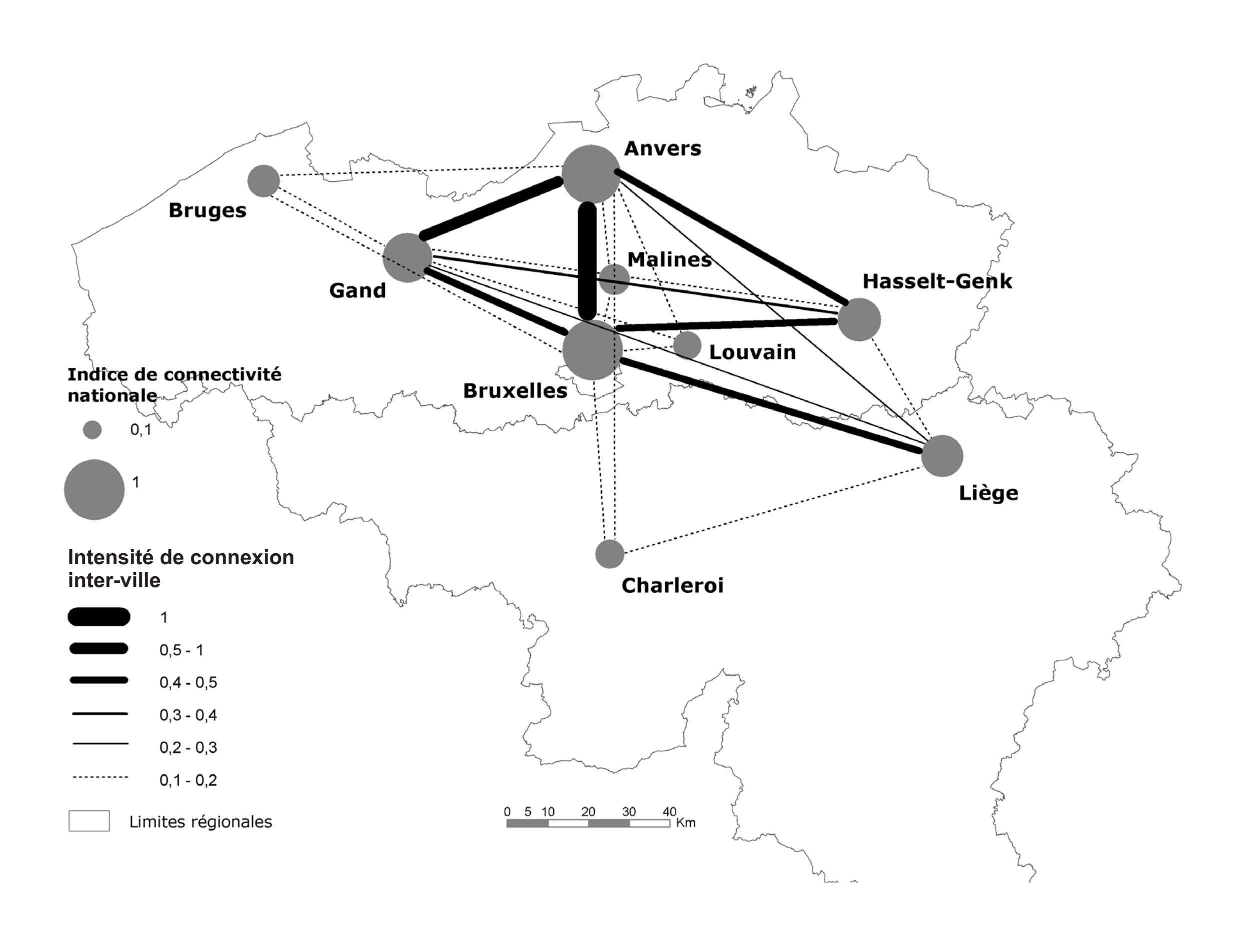
5. L'ESPACE ECONOMIQUE BELGE CONTEMPORAIN

Au moins depuis le milieu des années quatre-vingt-dix, la région métropolitaine centrale, organisée autour de Bruxelles, confirme son rôle moteur pour l'économie belge (tableau 84). Si on y ajoute l'aire métropolitaine anversoise, elle fournit la moitié de la valeur ajoutée de la Belgique, dont un-cinquième pour la seule Région de Bruxelles-Capitale, dont la dynamique est largement tirée par les fonctions



Source : L. AUJEAN, E. CASTIAU, M. ROELANDTS & C. VANDERMOTTEN (2007).

Fig. 153. La connectivité internationale des villes belges dans les réseaux de services avancés (connectivité de Bruxelles = 1).



Source : L. AUJEAN, E. CASTIAU, M. ROELANDTS & C. VANDERMOTTEN (2007).

Fig. 154. Le réseau des villes belges et l'intensité des connexions entre elles en matière de services avancés.

Part dans la valeur ajoutée nationale	*1955*	*1970*	*1978*	*1986*	*1992*	*1995 (a.s.)*	*1995 (n.s.)*	*2001*	*2007*	*2012*
Flandre Wallonie	51,6 % 34,3 %	54,5 % 28,5 %	56,4 % 27,6 %	58,1 % 26,6 %	58,6 % 26,4 %	60,5 % 25,0 %	57,2 % 23,6 %	57,1 % 23,6 %	58,0 % 23,3 %	57,4 % 24,0 %
Bruxelles-Capitale Brabant	17,1 % 26,4 %	17,0 % 26,6 %	15,9 % 25,7 %	15,3 % 25,2 %	15,0 % 25,2 %	14,3 % 25,2 %	19,0 % 32,5 %	19,2 % 32,9 %	18,8 % 32,7 %	19,0 % 33,2 %
Arrondissements des métropoles régionales (a)	...	...	50,4 %	47,6 %	46,8 %	47,4 %	50,2 %	50,2 %	50,2 %	49,9 %
dont Anvers et Gand	...	...	*20,1 %*	*20,6 %*	*20,3 %*	*20,1 %*	*17,8 %*	*16,9 %*	*17,3 %*	*17,1 %*
dont Liège et Charleroi	...	...	*11,0 %*	*9,3 %*	*8,6 %*	*8,3 %*	*8,2 %*	*7,6 %*	*7,5 %*	*7,4 %*
Flandre occidentale et Limbourg	14,2 %	15,9 %	17,5 %	18,1 %	18,8 %	18,8 %	16,7 %	16,7 %	16,6 %	16,3 %
Hainaut Liège	14,0 % 12,8 %	11,3 % 10,2 %	10,5 % 9,9 %	9,6 % 9,5 %	9,5 % 9,2 %	8,9 % 8,5 %	8,1 % 7,5 %	8,0 % 7,5 %	7,9 % 7,3 %	7,8 % 7,4 %
Namur et Luxembourg	5,6 %	5,0 %	5,0 %	5,2 %	5,3 %	5,1 %	4,8 %	4,7 %	4,7 %	4,8 %

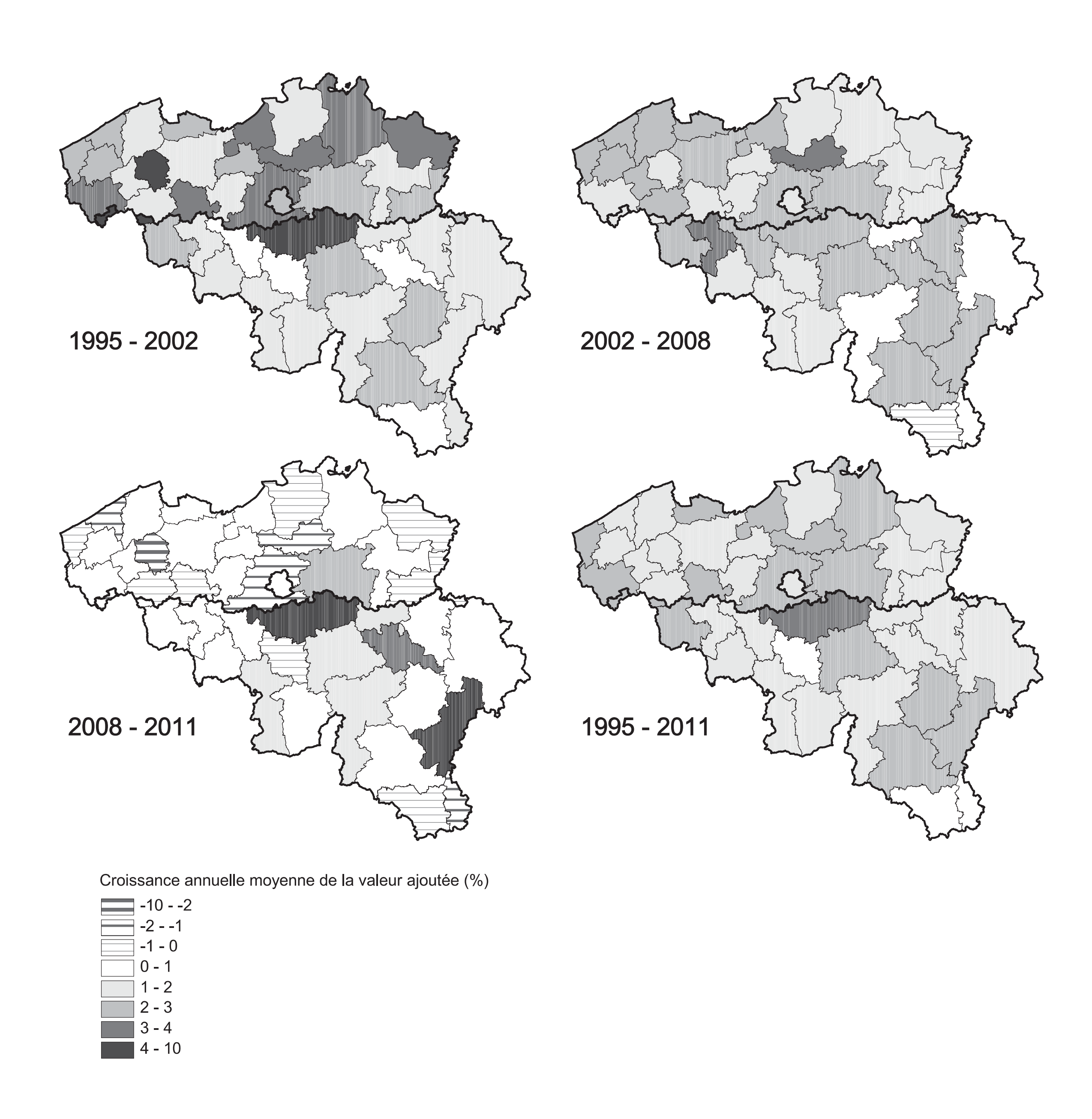
(a) Bruxelles-Capitale et Hal-Vilvorde, Anvers, Gand, Liège et Charleroi.

(a.s.) Ancienne série : clés de répartition utilisées de 1955 à 1995.

(n.s.) Nouvelle série : révision des clés de répartition prenant mieux en compte les différences salariales régionales et la répartition de la production de la valeur entre les différents sièges d'exploitation des entreprises, en fonction des qualifications et des salaires du personnel.

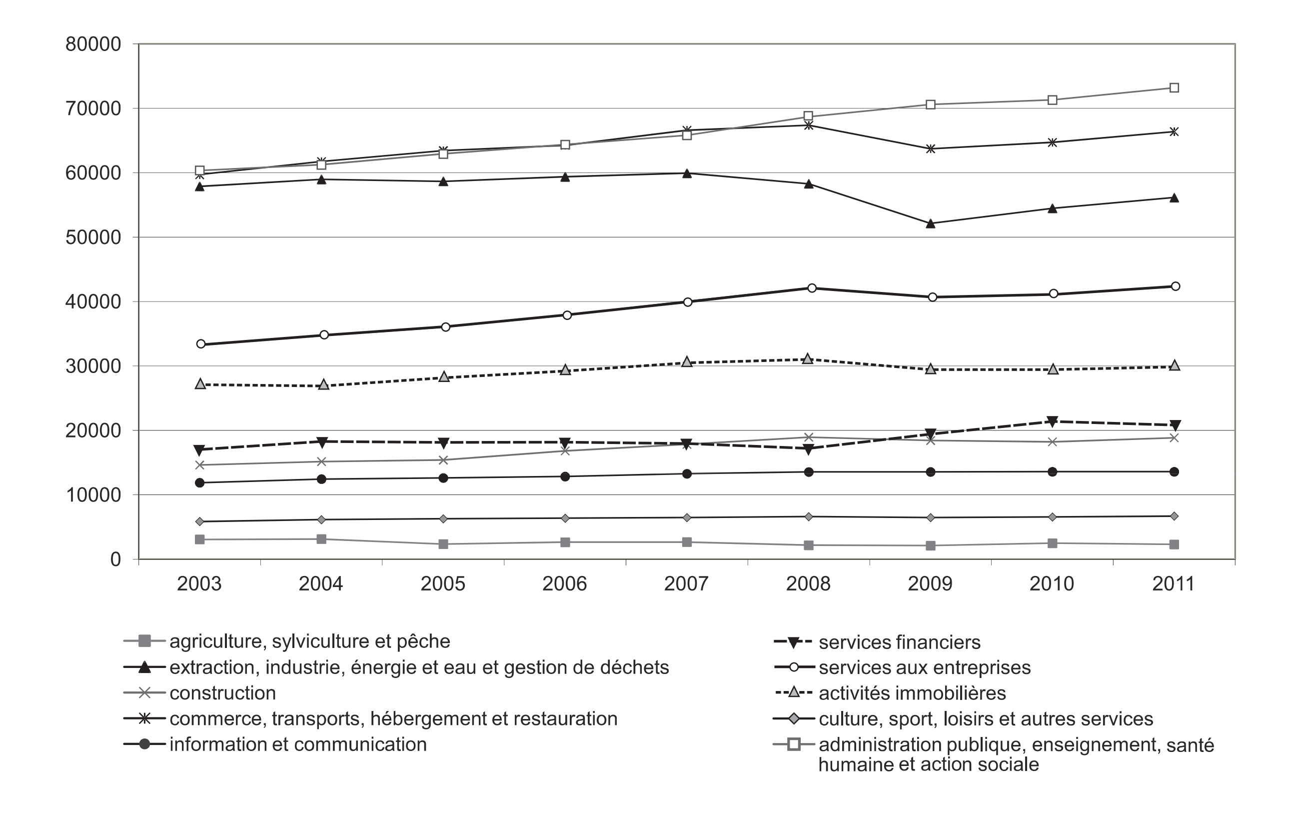
Sources : C. Vandermotten (1983, 1re éd.), *Atlas économique de la Belgique*, Université libre de Bruxelles et Société royale belge de géographie ; A. Colard & C. Vandermotten (1995) ; bnb.

Tableau 84. Evolution de la valeur ajoutée des régions belges (tous secteurs d'activité), 1970-2012, en part de la valeur ajoutée nationale.



Source : BNB.

Fig. 155. Croissance annuelle moyenne de la valeur ajoutée pour quelques grands secteurs d'activité (2003-2011, en %).



Source : BNB.

Fig. 156. Croissance annuelle moyenne de la valeur ajoutée (1995-2011, en %) et évolution en millions d'€.

administratives de la capitale et par la présence des institutions internationales, des services qui gravitent autour de leur siège et de toutes les fonctions induites. Mais, si cette dynamique est productrice de beaucoup de valeur ajoutée, elle concerne largement des emplois à forte productivité, de haute qualification et génère trop peu d'emplois moins qualifiés, qui pourraient être accessibles aux populations habitant les quartiers défavorisés de Bruxelles.

Les espaces métropolitains sont ceux où les entreprises bénéficient le plus aisément d'un réseau dense et varié de services aptes à prendre en charge leurs activités externalisées et d'avoir accès à un bassin d'emploi large et diversifié. A ceci s'ajoute l'impact positif de la mondialisation sur les espaces métropolitains qui sont les mieux connectés au reste du monde

Les dynamiques économiques métropolitaines profitent plus encore aux périphéries urbaines, où s'implantent les services consommateurs d'espace et la logistique, ainsi que les services banals qui répondent aux besoins des populations suburbaines aisées, s'accompagnant du développement de pôles commerciaux dont les niveaux qualitatifs se rapprochent ou atteignent ceux du centre-ville. Certaines de ces zones sont aussi celles où se concentrent les activités liées à la recherche, comme l'industrie pharmaceutique (arrondissements de Nivelles, au sud de Bruxelles, et de Turnhout, en grande périphérie anversoise).

On a vu que les espaces de l'axe wallon ont enfin stabilisé leur recul relatif. En additionnant cette stabilisation, la forte croissance du Brabant wallon et des performances relativement bonnes en Ardenne, en partie induites par la croissance de la population liée à la rurbanisation et à l'influence du marché du travail luxembourgeois, on arrive à ce que, pour la première fois depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, la Wallonie augmente depuis 2007 sa part dans la production de valeur en Belgique. A l'inverse, la Flandre, surtout la Flandre périphérique, stagne, de par les effets de la crise subie par sa forte base industrielle. Les conséquences de la flexibilisation concernent donc maintenant aussi des espaces économiques récents, comme ceux où ont fleuri les zonings industriels établis lors de la phase fordiste, la situation restant cependant plus favorable dans les parcs scientifiques et technologiques périurbains. En tout cas, les explications qui pouvaient expliquer la périphérisation de l'économie en période de prospérité fordiste ne sont plus de mise de type (recherche de main-d'œuvre banalisée en période de plein-emploi, grands espaces vierges pour chaînes de montage, etc). Tout au plus y a-t-il une poursuite à la périphérisation des services.

I6I ESPACES DE LA PRODUCTION, ESPACES DES TRAVAILLEURS

1. UN PAYS DE NAVETTEURS

Les espaces de la production, analysés jusqu'ici, ne correspondent pas à ceux de la résidence des travailleurs. La Belgique est traditionnellement un pays de navettes quotidiennes de travail intenses et on a déjà vu l'attrait exercé par l'emploi métropolitain sur de vastes portions de l'espace belge au cours des Golden Sixties, rejetant en périphérie les bassins d'emploi banalisés, et l'ampleur des réseaux de transports mis en place par les employeurs dans le secteur de l'industrie automobile (fig. 143).

L'ampleur de la navette en Belgique s'explique par la densité de la population dans le pays, du moins au nord du sillon de la Sambre et de la Meuse, par celle de son armature urbaine, ainsi que par les choix politiques faits par les gouvernements dès le XIXe siècle de privilégier les migrations alternantes quotidiennes (ou aussi, à l'époque, hebdomadaires) pour réduire les concentrations ouvrières urbaines. Les risques politiques étaient ainsi diminués et la progression des salaires contenue par le maintien d'une liaison entre les ouvriers et l'agriculture de subsistance. Un système d'abonnements ouvriers bon marché sur les chemins de fer, dont le réseau était le plus dense au monde, a dès lors été mis en place à partir de 1869. Des chemins de fer vicinaux ont complété le réseau principal à partir des années 1880.

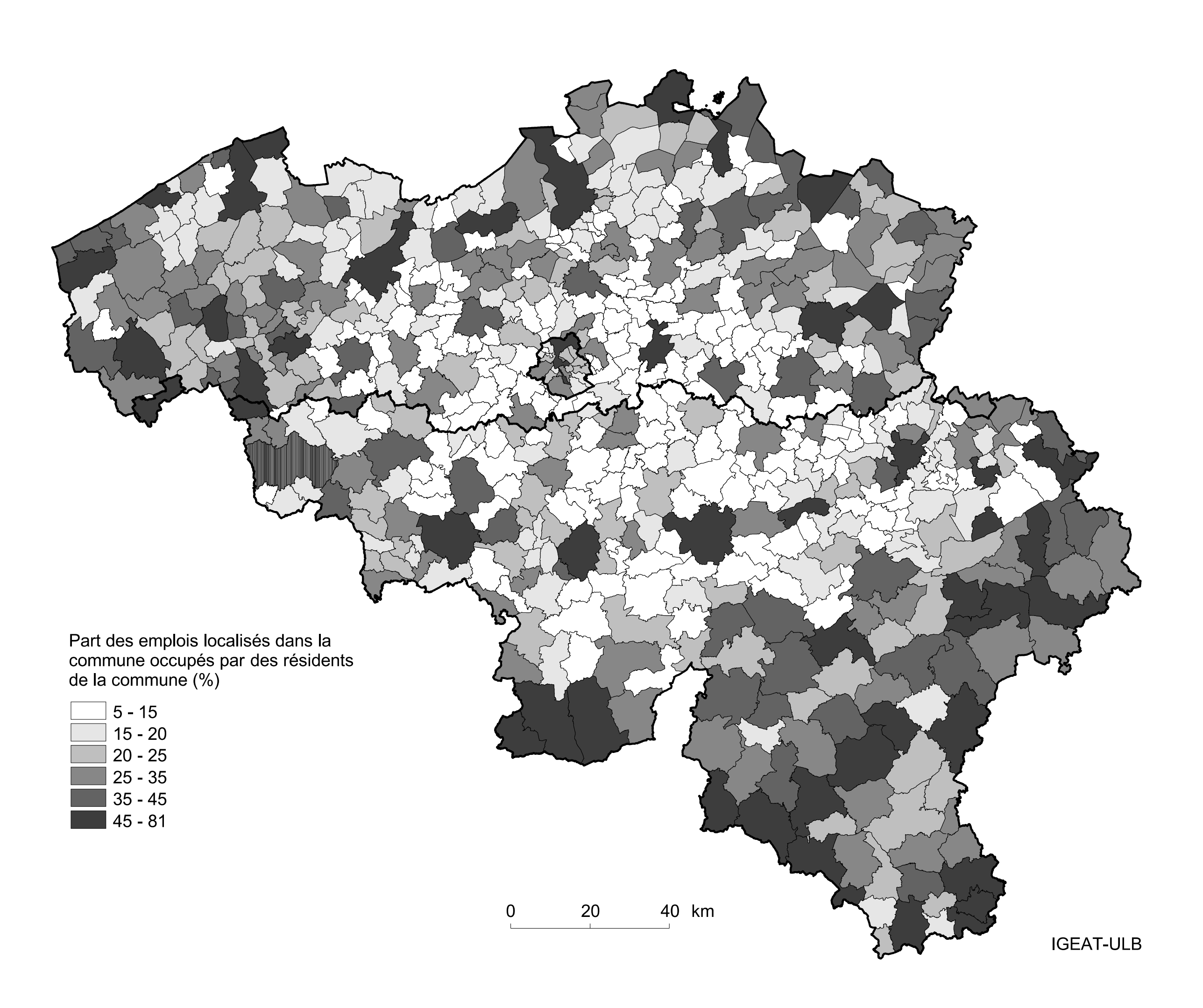
Dès la fin du XIXe siècle, et entre autres pour des raisons politiques, la Belgique est un pays de navetteurs. Cette navette s'appuie sur la densité du réseau ferré dans un petit pays. Elle sera amplifiée et encouragée après la Seconde Guerre mondiale par le développement de l'usage de l'automobile et l'essor de la périurbanisation.

Après la Seconde Guerre mondiale, la diffusion de l'automobile, la construction d'un réseau autoroutier très serré, l'encouragement à l'accession à la propriété du logement et un urbanisme laxiste, vont encourager la périurbanisation et renforcer encore la tendance aux migrations quotidiennes de travail, aux dépens de la croissance de la population des villes. Aujourd'hui, plus de 55 % des actifs belges sont des navetteurs, c'est-à-dire travaillent en dehors de leur commune de résidence ; ce chiffre s'élève à 63 % si l'on fait abstraction des personnes travaillant à leur propre domicile.

Cette proportion de navetteurs est particulièrement élevée dans les régions centrales urbaines et périurbaines et se réduit dans les portions les plus périphériques du territoire, moins bien desservies, plus éloignées des grands pôles d'emploi et où en outre l'emploi agricole et indépendant est proportionnellement plus développé. Outre de vastes portions de la Haute-Belgique, plus isolées et où la part de population agricole et de travailleurs indépendants est plus forte, on remarquera la relative faiblesse de la navette dans les districts industriels de type marshallien de la Flandre occidentale. De plus, quand navette il y a, elle est souvent ici de courte distance. Cela tient à l'éparpillement spatial du tissu des activités. A l'inverse, sans être pour autant aussi développée que dans les parties centrales du pays, la navette est relativement plus importante dans le Nord-est, où de plus grands zonings imposent à la main-d'œuvre des déplacements de commune à commune – en moyenne aussi sur de plus longues distances.

D'un recensement à l'autre, la part des navetteurs augmente parmi les actifs occupés. Cela tient à la fois à une réduction de l'emploi dans le secteur primaire, à une croissance du salariat, au recours accru à des travailleurs très qualifiés [5], à la poursuite de la périurbanisation et au développement de l'usage de l'automobile. A l'intérieur de la zone centrale de navettes intenses, on observe un développement des navettes multidirectionnelles : il accompagne la déconcentration des activités depuis les centres d'emploi urbains proprement dits. Le développement de ce type de navettes pose des problèmes spécifiques

[5] La recherche de travailleurs plus qualifiés impose aux employeurs d'élargir leur espace de recrutement et par ailleurs un travail mieux rémunéré, à la hauteur de leurs qualifications, justifie pour les employés des déplacements sur de plus longues distances (fig. 158).



Source : Banque Carrefour de la Sécurité sociale (2008).

Les pourcentages plus élevés observés dans les grandes villes tiennent évidemment au volume important de leur population, ce qui n'exclut pas que ces communes, grosses pourvoyeuses d'emplois, soient en même temps les principaux centres d'appel des navetteurs. Pour le reste, les pourcentages élevés d'emplois occupés par des locaux se retrouvent plutôt en périphérie, le long des frontières et en Ardenne, là où on se situe le plus loin des cœurs des grands bassins d'emplois. Les valeurs sont particulièrement faibles dans l'espace périurbain central, entre Gand, Anvers, Louvain, Namur et Charleroi, ainsi que dans les communes semi-rurales de part et d'autre du sillon wallon.

Fig. 157. Part des emplois de la commune occupés par des résidents locaux (2008).

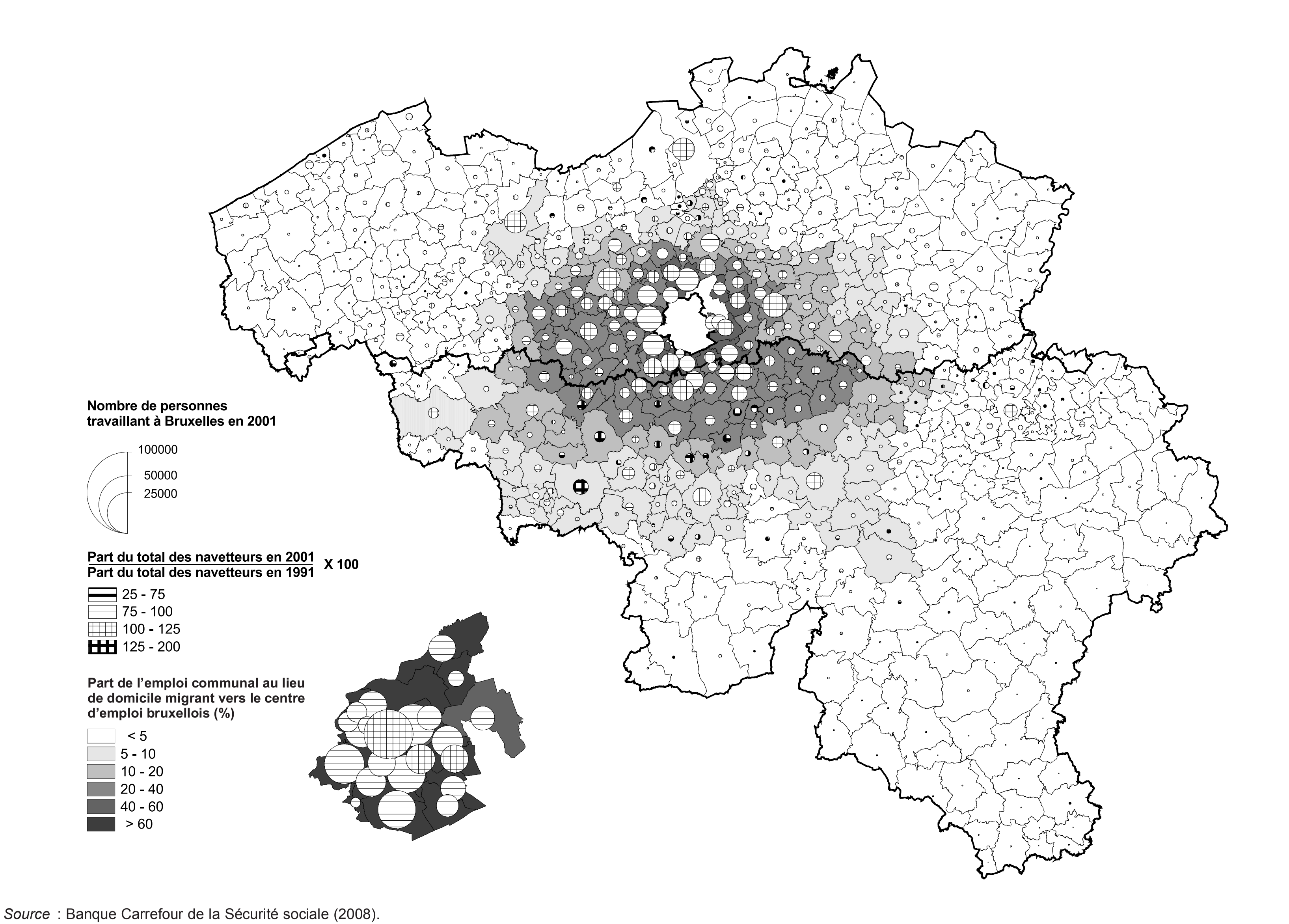
d'aménagement du territoire, puisqu'il pousse plus encore à la croissance de la circulation automobile.
Dès lors, l'évolution de la navette vers les plus grands centres d'emploi durant les vingt dernières années, et en particulier vers Bruxelles, montre des tendances paradoxales (fig. 158). La navette vers le centre d'emploi bruxellois est relativement stable, voire diminue, depuis la périphérie flamande proche de la capitale. Cela rend compte des mouvements de déconcentration de l'activité économique vers les zones périurbaines. En revanche, la navette croît depuis la zone périurbaine résidentielle francophone, de plus en plus étendue, malgré le bon dynamisme économique du Brabant wallon, et depuis les zones éloignées et les autres grandes villes du pays. Sans doute est-ce partiellement le fait de travailleurs très qualifiés, mais la croissance de la navette en provenance de la région de Charleroi, du Centre, du Borinage traduit aussi une autre réalité : il s'agit ici de personnes moins qualifiées venant de régions économiquement déprimées.

2. LES BASSINS D'EMPLOI

C'est dans ce contexte de navettes intenses qu'il faut analyser la géographie des bassins d'emploi des villes belges. Cette étude impose la double définition des centres d'emploi d'une part, des bassins d'emploi de l'autre.
Les centres d'emploi sont définis ici sur la base de deux critères, appliqués au niveau des communes ou de groupes de communes contiguës : soit la présence de plus de 15 000 emplois dans la commune, soit un taux d'emploi (rapport entre le nombre d'emplois exercés dans la commune et la population active résidente) supérieur à 1,25. Les communes jointives aux précédentes et ne répondant pas à l'un ou l'autre de ces critères, mais offrant au moins 600 emplois/km^2 ont été incluses dans les limites des centres d'emploi. Par rapport à ces centres d'emploi, les bassins d'emploi peuvent être définis, de manière classique, selon une logique de zone d'influence principale, comme l'ensemble des communes y envoyant la majorité relative de leurs navetteurs (fig. 160) [6]. Quelques centres d'emploi secondaires sont en même temps inclus dans les bassins d'emploi de centres principaux.
Bruxelles – à laquelle il faut joindre Zaventem et Vilvorde – a de loin le bassin d'emploi le plus étendu, qui rend compte de sa fonction primatiale et de la convergence des réseaux de transport vers la capitale. En 2008, 1 076 000 emplois sont localisés dans son bassin, défini selon la direction de navette prépondérante, soit plus du quart de l'emploi belge ; 65 % de cet emploi s'exerce dans le centre d'emploi bruxellois. La forme du bassin traduit plusieurs phénomènes. L'extension vers l'ouest remonte au XIXe siècle, englobant la vallée de la Dendre. Il s'agit d'une zone densément peuplée, qui fut longtemps affectée, comme on l'a déjà mentionné, par le sous-emploi et la crise de l'industrie textile traditionnelle. Alost s'y isole néanmoins en tant que centre d'emploi autonome, mais cette ville envoie en même temps elle aussi beaucoup de navetteurs vers Bruxelles. Vers le nord, l'extension est limitée par la présence du centre d'emploi de Malines et la concurrence d'Anvers. Le centre d'emploi de Louvain possède son propre bassin (100 000 emplois), dont la forme dissymétrique traduit l'effet d'écran que joue Louvain par rapport à la concurrence bruxelloise. Vers le sud, le bassin bruxellois s'étend jusqu'au seuil du sillon wallon de vieille industrialisation. Il couvre tout le Brabant wallon, particulièrement concerné par la périurbanisation résidentielle bruxelloise, où s'isolent également les centres d'emploi secondaires de La Hulpe, Ottignies-Louvain-la-Neuve, ainsi que le nord-est du

[6] On peut aussi les définir comme l'ensemble des communes envoyant vers un centre d'emploi plus de 10 ou plus de 15 % de leurs actifs occupés. Une telle définition implique alors pour certaines communes des appartenances partagées entre deux, voire trois bassins d'emploi différents. La lecture de la carte en devient un peu plus confuse, sans pour autant que les conclusions qui s'en dégagent soient très dissemblables de la présentation plus classique utilisée ici. Dans cette acception, quelques communes périphériques ne relèvent d'aucun bassin d'emploi.

La navette belge est dominée par le grand bassin d'emploi bruxellois, qui couvre l'essentiel de l'ancienne province de Brabant, l'est de la Flandre orientale et les franges septentrionales du Hainaut et de la province de Namur. Mais, au-delà de ce bassin, Bruxelles recrute des travailleurs dans toutes les communes du pays.



Source : Banque Carrefour de la Sécurité sociale (2008).

Fig. 158. Aire de recrutement des migrants alternants vers le centre d'emploi bruxellois et évolution de la navette entre 2001 et 2008.

Hainaut et le nord de la province de Namur. Mais, au-delà des limites de son bassin, toutes les communes belges sont concernées par l'envoi de main-d'œuvre à Bruxelles. Des grandes villes comme Anvers, Gand, Charleroi ou Liège envoient chaque jour vers la capitale bien plus de navetteurs que des petites communes du bassin d'emploi (fig. 158).

Le bassin d'Anvers, avec 463 000 emplois, est relativement peu étendu. Il est limité vers l'ouest par la coupure traditionnelle de l'Escaut. Lorsque les liaisons de part et d'autre du fleuve se sont améliorées, le pays de Waes commençait déjà à s'affirmer comme district industriel marshallien, autour du noyau de Saint-Nicolas.

Le bassin gantois (275 000 emplois) est limité vers l'est par la concurrence bruxelloise sur la vallée de la Dendre. Au sud de celui-ci, on est frappé par la multiplication de petits bassins (Audenaerde, Waregem, Courtrai-Mouscron, plus à l'ouest Roulers et Ypres). Ceci est non seulement dû à la densité historique de l'armature urbaine flamande, mais aussi à l'émergence dans cette région, après la Seconde Guerre mondiale, de ces districts industriels largement fondés sur des initiatives endogènes et dont le recrutement de la main-d'œuvre s'est naturellement appuyé sur les ressources locales. Courtrai s'affirme comme le plus important de ces bassins.

L'inverse prévaut logiquement en Limbourg, presque entièrement inclus dans le bassin de Hasselt-Genk (234 000 emplois) : on a vu que cette zone sans tradition urbaine forte s'est industrialisée sur la base du développement charbonnier entre les deux guerres, puis surtout sur celle de l'industrialisation fordiste exogène.

En Wallonie, Charleroi, avec un bassin de 149 000 emplois, Liège, avec 230 000 emplois, ainsi que les autres villes du sillon ont des bassins dissymétriques. Leur influence vers le nord est limitée par la concurrence bruxelloise pour Mons-La Louvière, Charleroi et Namur, par la présence de la barrière linguistique, dont l'effet de coupure s'est renforcé, pour Liège. Elle s'étend plus vers le sud, mais dans des zones de moyenne à faible densité de population.

Les tout petits centres de la Haute-Belgique polarisent des effectifs absolus limités. En fait, comme le révélait déjà le faible pourcentage de navetteurs parmi les actifs résidents, beaucoup de communes ardennaises relèvent surtout de l'emploi de proximité. Mais le sud-est de la Belgique est surtout caractérisé par l'attraction croissante de Luxembourg, qui va jusqu'à empêcher Arlon de s'imposer prioritairement sur son propre bassin d'emploi.

La concentration de l'emploi dans les centres d'emploi est la plus forte dans le tertiaire marchand et la moins forte dans l'industrie, dont la localisation est de plus en plus dissociée du milieu urbain. Durant les dernières décennies, on a assisté à une progression de la déconcentration de l'emploi des centres d'emploi vers leurs périphéries, plus marquée en Flandre qu'en Wallonie ; ce mouvement concerne tant l'industrie que les services, marchands et non marchands. Il n'est pas contradictoire avec la tendance à la remétropolisation évoquée par ailleurs, celle-ci s'exerçant à l'échelle des bassins métropolitains, à l'intérieur desquels en outre, rappelons-le, la valeur ajoutée est plus concentrée que l'emploi.

3. UNE TYPOLOGIE SECTORIELLE DE L'EMPLOI AU LIEU DE RESIDENCE DES TRAVAILLEURS

L'espace économique peut être projeté sur les lieux de résidence des actifs.

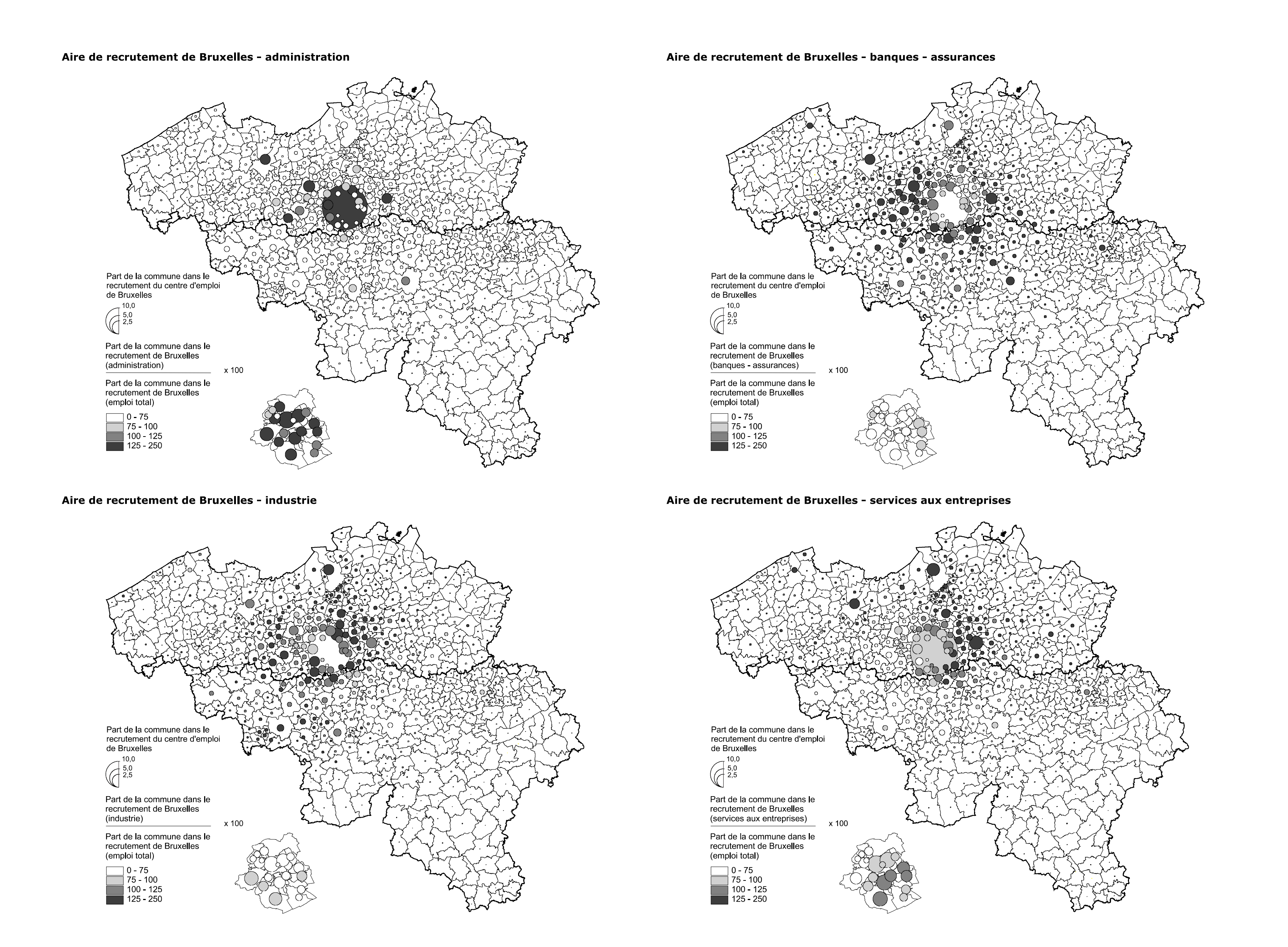
Face à l'ampleur de la navette, une recherche de la prise en compte des impacts des évolutions économiques ponctuellement localisées sur l'espace social global justifie la réalisation d'une typologie des communes fondée non pas, comme habituellement, sur les structures

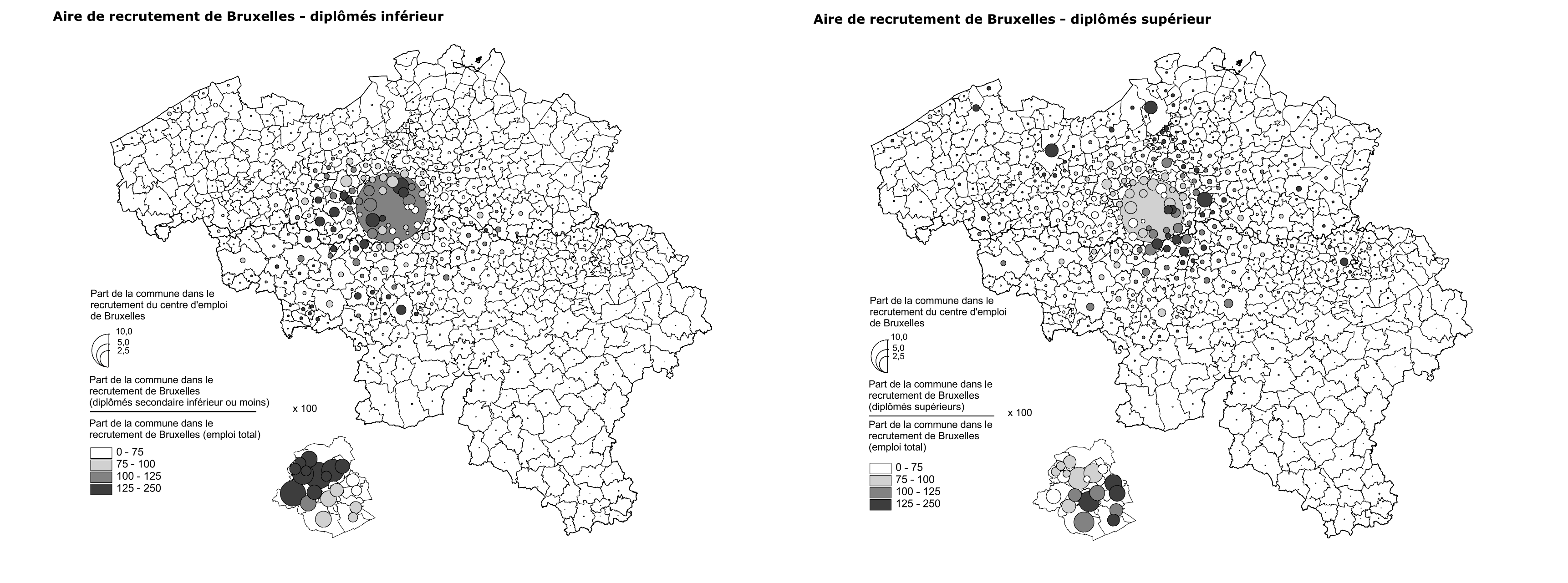
Aire de recrutement de Bruxelles - administration

Aire de recrutement de Bruxelles - banques - assurances

Aire de recrutement de Bruxelles - industrie

Aire de recrutement de Bruxelles - services aux entreprises





Source : Enquête socio-économique de 2001.

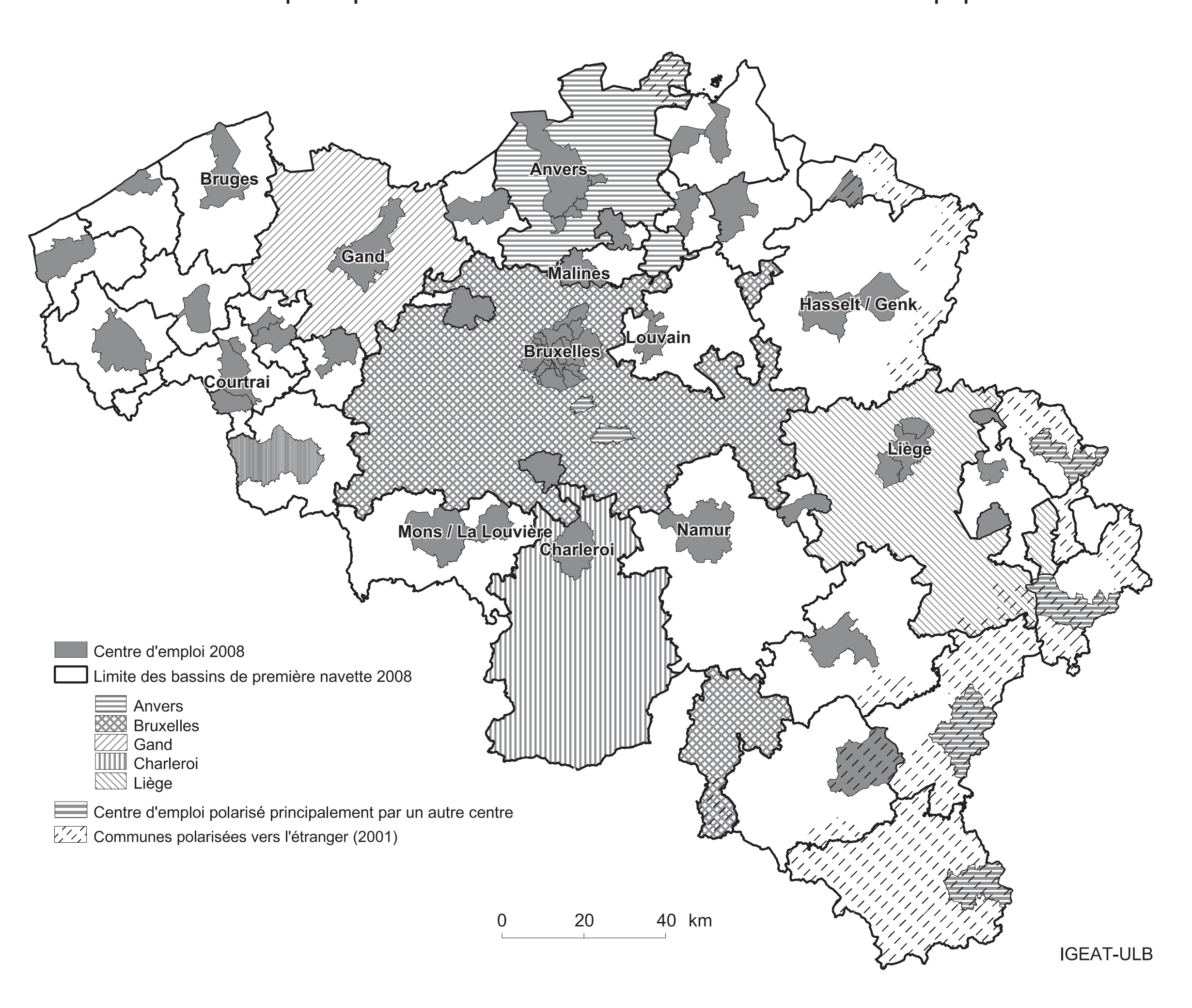
Fig.159. Aire de recrutement du centre d'emploi bruxellois, selon les secteurs d'activité et le niveau de diplôme des travailleurs.

	Nombre d'emplois dans l'ensemble du bassin d'emploi (2008)	Nombre d'emplois dans le centre d'emploi (2008)	Part de l'emploi du bassin exercé dans le centre d'emploi (2008)	Part des navetteurs dans l'emploi exercé au centre d'emploi (2008)	Part de l'emploi du bassin exercé dans le centre d'emploi dans les services de haut niveau (2001)	Part de l'emploi du bassin exercé dans le centre d'emploi dans les services non marchands (2001)	Part de l'emploi du bassin exercé dans le centre d'emploi dans l'industrie (2001)
Bruxelles	1 076 000	704 000	65 %	59 %	80 %	72 %	50 %
Anvers	463 000	276 000	60 %	53 %	71 %	60 %	54 %
Gand	275 000	143 000	52 %	61 %	54 %	57 %	46 %
Hasselt-Genk	234 000	83 000	35 %	60 %	40 %	39 %	39 %
Liège	230 000	130 000	57 %	53 %	67 %	65 %	50 %
Charleroi	149 000	81 000	54 %	55 %	60 %	45 %	57 %
Mons-La Louvière	109 000	63 000	58 %	52 %	...	...	...
Bruges	106 000	61 000	58 %	53 %	...	...	...
Louvain	100 000	65 000	65 %	70 %	...	...	...

Source :Enquête socio-économique de 2001 ; Banque Carrefour de la Sécurité sociale, 2008 ; élaboration IGEAT/ULB.

Les centres d'emploi secondaires ont été inclus dans les bassins d'emploi principaux.

Tableau 85. Les bassins d'emploi de plus de 100 000 travailleus définis selon la direction de navette prépondérante.



Source : Banque Carrefour de la Sécurité sociale, 2008 ; élaboration IGEAT/ULB.

Fig.160. Bassins d'emploi définis selon la première navette vers un des 41 centres d'emploi, en 2008.

Les activités industrielles et logistiques sont caractéristiques de la partie septentrionale de l'espace métropolitain central ; les activités tertiaires, marchandes et non marchandes, et financières sont très spécifiques de sa partie méridionale, très désindustrialisée.

sectorielles au lieu de travail, mais plutôt sur les structures sectorielles reportées au lieu de domicile des actifs occupés (fig. 161 et tableau 86). Une telle approche a aussi l'avantage de lisser les caractéristiques de l'espace économique, surtout dans les zones d'activité peu dense. La typologie a été construite par regroupement de communes dont les spécificités des structures sectorielles des actifs occupés sont proches, jusqu'à construire des ensembles homogènes définissant 18 types.

La zone métropolitaine centrale s'étendant d'Anvers au sud de Bruxelles est ici subdivisée en différents types (types 1 à 6). On peut y distinguer une partie méridionale, comprenant la Région de Bruxelles-Capitale et son bassin d'emploi périurbain, et une partie septentrionale, regroupant le cœur des bassins d'emploi d'Anvers et de Malines.

Dans la partie méridionale, la désindustrialisation est extrêmement poussée, plus encore dans la zone la plus centrale (type 1) que dans les zones périurbaines (types 2 et 3). Elle est caractérisée par la spécificité des secteurs tertiaires marchands et non marchands de haut niveau qualitatif, surtout dans le centre. Les structures du type 2 sont un peu plus industrielles, et surtout caractérisées par la présence de la logistique, du commerce de gros, des transports (entre autres à proximité de Bruxelles-National). Celles de type 3, qui couvrent des zones périurbaines en moyenne socialement plus privilégiées, sont caractérisées par une forte présence des institutions d'enseignement et de recherche-développement (Louvain, Louvain-la-Neuve) [7]. Le type 6, plus neutre, dessine les franges externes du bassin d'emploi bruxellois : il est caractérisé par une présence relative forte des transports et communications, des banques, de l'administration ; cela rend compte de zones de navettes de catégories intermédiaires d'employés vers la capitale.

[7] On retrouve ce type 3, caractéristique des zones périurbaines privilégiées, dans quelques communes des périphéries méridionales boisées de Liège et de Charleroi.

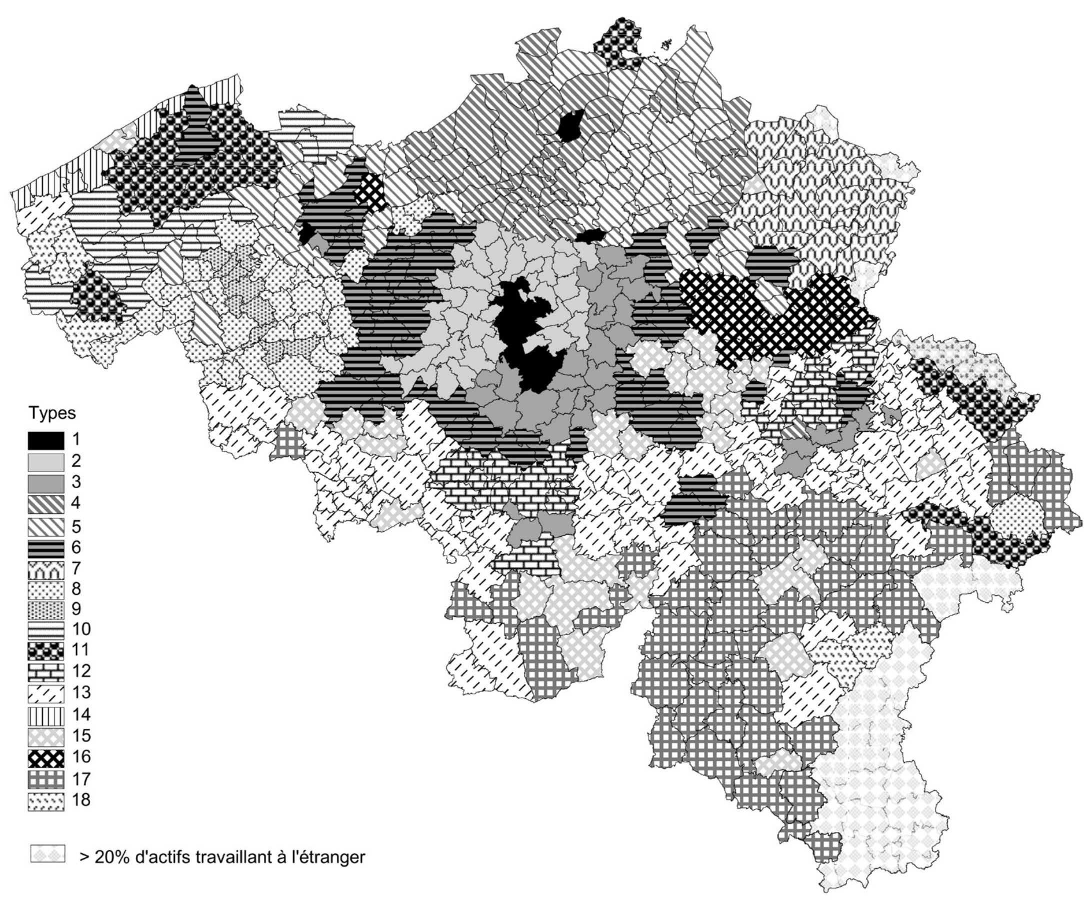
Les spécificités de la partie nord de l'aire métropolitaine centrale restent très marquées par des clusters sectoriels rendant compte des logiques industrialo-portuaires, qui s'expriment même dans les spécificités propres au secteur des services. Les services avancés sont bien moins spécifiques que dans l'aire bruxelloise. Les secteurs industriels caractéristiques des zones centrales et portuaires restent bien présents (raffinage et pétrochimie, fabrication de matériel de transport, mécanique fine, etc.), ainsi que le commerce de gros et évidemment les transports (type 4). L'est du bassin d'emploi anversois représente une transition avec le Limbourg (type 5) : il abrite à la fois une main-d'œuvre travaillant à Anvers et des activités industrielles typiquement périurbaines (chimie fine et pharmacie), tout en participant déjà à certaines caractéristiques des bassins fordistes.

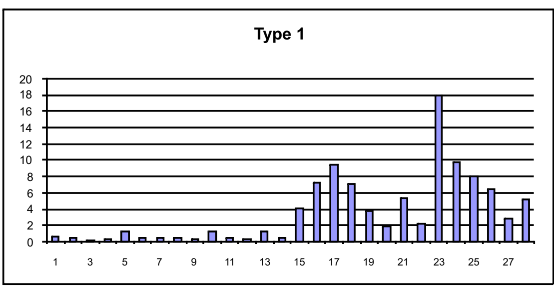
Les villes régionales flamandes associent une bonne structure tertiaire au maintien d'atouts industriels.

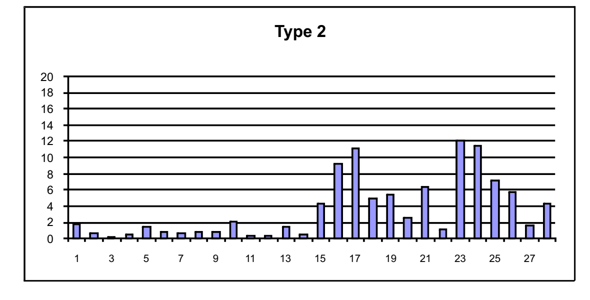
Plusieurs villes régionales flamandes présentent une structure qui rejoint celle du type 6 (Bruges, Gand, Hasselt), assez neutre, mais néanmoins caractérisé par une bonne présence du tertiaire non marchand, des banques, des transports et communications, tout en conservant des atouts industriels.

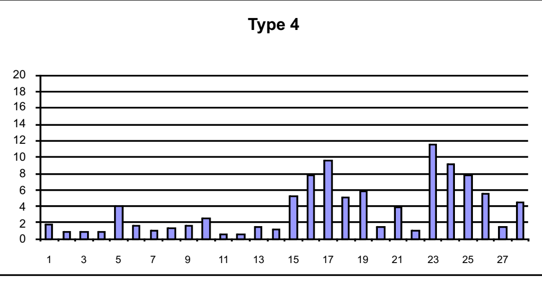
Aux spécialisations du Nord-est dans les fabrications métalliques s'opposent celles de l'ancienne Flandre textile, plus tournée vers les industries légères. Les proximités de Bruxelles et d'Anvers y superposent des spécialisations de type métropolitain, du fait des navettes.

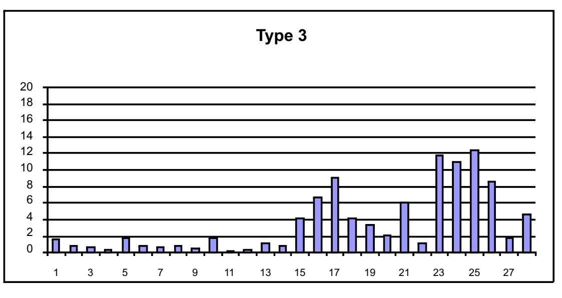
Les types 7 à 11 concernent les zones d'industrialisation périphérique flamandes. Dans le Nord-est, le type 7, très peu tertiaire, est représentatif de l'industrie fordiste, avec des spécificités maximales dans la fabrication des moyens de transport, la fabrication d'ouvrages en métaux, le bois et le meuble, les produits en plastique, plus des noyaux de métallurgie des non-ferreux hérités pour partie de la fin du XIX[e] siècle. De structure beaucoup plus endogène est l'ancienne Flandre textile (types 8 à 11). Les structures du Courtraisis (types 8 et 9) s'étendent en direction d'Audenaerde, voire débordent sur le nord du Hainaut occidental. Si le textile et l'habillement y restent particulièrement spécifiques, les remontées de filière et d'autres initiatives locales (comme Bekaert à Zwevegem) ont conduit à des

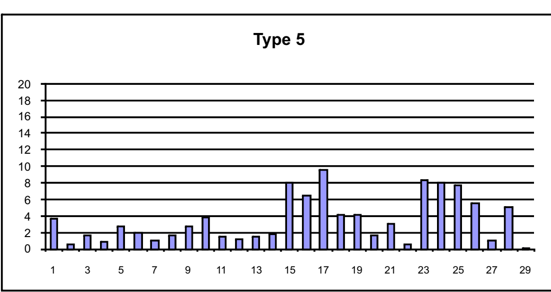

Typologie des communes selon la structure de l'emploi au lieu de résidence des actifs en 2002
Types
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
> 20% d'actifs travaillant à l'étranger

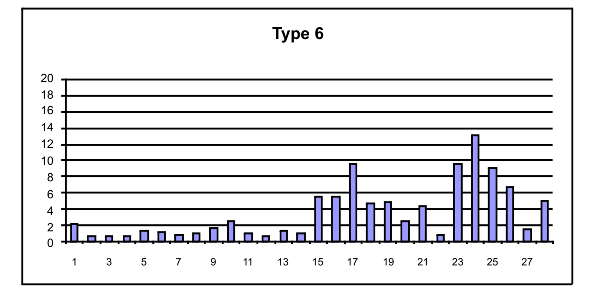

Type 1
0 2 4 6 8 10 12 14 16 18 20
1 3 5 7 9 11 13 15 17 19 21 23 25 27

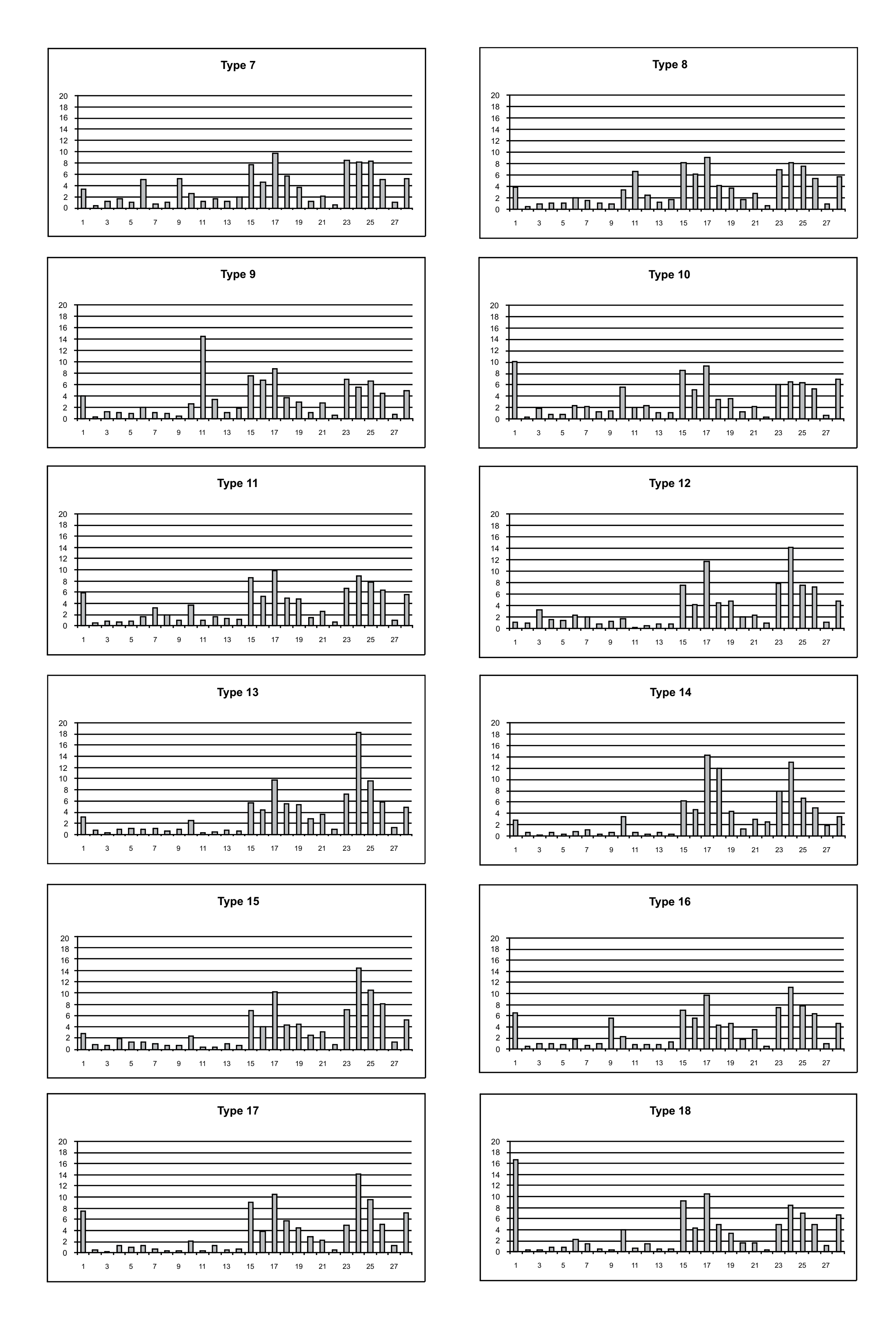

Type 2
0 2 4 6 8 10 12 14 16 18 20
1 3 5 7 9 11 13 15 17 19 21 23 25 27


Type 4
0 2 4 6 8 10 12 14 16 18 20
1 3 5 7 9 11 13 15 17 19 21 23 25 27


Type 3
0 2 4 6 8 10 12 14 16 18 20
1 3 5 7 9 11 13 15 17 19 21 23 25 27


Type 5
0 2 4 6 8 10 12 14 16 18 20
1 3 5 7 9 11 13 15 17 19 21 23 25 27 29


Type 6
0 2 4 6 8 10 12 14 16 18 20
1 3 5 7 9 11 13 15 17 19 21 23 25 27



Source : Banque Carrefour de la Sécurité sociale.

Les graphiques définissent chaque type selon les pourcentages de chaque secteur dans la valeur ajoutée. Dans le tableau, ceci est traduit en spécificité : une valeur de 1 signifie une représentation du secteur identique à son poids dans les structures nationales. Une valeur de 2 indiquerait donc un poids relatif d'un secteur dans les structures de la zone double de son poids au niveau national. Les pourcentages de chaque secteur dans le total de l'emploi national sont indiqués.

Fig. 161 et tableau 86. Structuration de l'espace socio-économique belge, sur la base des structures sectorielles au lieu de résidence des actifs (2002).

Secteurs	Spécificité de l'emploi dans les différents secteurs																			Part (%) des différents secteurs dans l'emploi national
	Type 1	Type 2	Type 3	Type 4	Type 5	Type 6	Type 7	Type 8	Type 9	Type 10	Type 11	Type 12	Type 13	Type 14	Type 15	Type 16	Type 17	Type 18	Type 19	
1. Agriculture, sylviculture, pêche	0,21	0,61	0,59	0,61	1,33	0,79	1,20	1,40	1,44	3,65	2,14	0,40	1,15	1,04	0,98	2,32	2,71	5,96		2,79
2. Eau, énergie, gaz	0,67	1,09	1,14	1,18	0,86	0,93	0,59	0,74	0,63	0,44	0,72	1,53	1,09	0,96	1,40	0,76	0,80	0,55		0,66
3. Métallurgie de base	0,12	0,20	0,70	0,91	1,81	0,65	1,30	1,11	1,34	2,08	0,97	3,61	0,36	0,22	0,80	1,01	0,21	0,36		0,90
4. Minéraux non métalliques	0,25	0,50	0,46	0,92	0,94	0,67	1,82	1,20	1,30	0,87	0,80	1,65	0,94	0,71	2,15	1,11	1,38	0,83		0,91
5. Chimie	0,66	0,77	1,02	2,27	1,51	0,75	0,59	0,63	0,57	0,48	0,47	0,76	0,65	0,24	0,72	0,47	0,52	0,48		1,78
6. Fabrication d'ouvrages en métaux	0,33	0,52	0,51	1,02	1,23	0,74	3,22	1,27	1,34	1,54	1,07	1,48	0,59	0,56	0,87	1,15	0,88	1,39		1,56
7. Construction de machines et de matériel mécanique	0,38	0,62	0,69	0,96	0,92	0,80	0,70	1,47	1,08	2,06	3,02	1,92	1,05	1,07	1,03	0,66	0,63	1,42		1,05
8. Machines de bureau et construction électrique	0,51	0,78	0,82	1,28	1,65	1,02	1,03	1,09	0,92	1,27	1,90	0,81	0,59	0,42	0,64	1,04	0,33	0,52		0,99
9. Fabrication des moyens de transport	0,24	0,51	0,38	1,08	1,84	1,14	3,44	0,63	0,34	0,98	0,62	0,82	0,61	0,43	0,44	3,67	0,23	0,20		1,52
10. Alimentation, boissons, tabac	0,48	0,81	0,70	0,99	1,51	0,99	1,02	1,33	1,04	2,18	1,45	0,68	0,99	1,32	0,94	0,86	0,82	1,56		2,58
11. Textile, cuir	0,41	0,29	0,19	0,46	1,27	0,84	0,98	5,50	11,99	1,68	0,87	0,18	0,28	0,52	0,36	0,65	0,25	0,57		1,20
12. Bois, meuble	0,41	0,48	0,42	0,62	1,45	0,71	2,02	2,94	4,16	2,90	1,93	0,54	0,58	0,36	0,54	1,02	1,54	1,76		0,82
13. Papier, impression-édition	1,00	1,19	0,87	1,24	1,25	1,11	0,96	0,97	0,92	0,99	1,00	0,62	0,58	0,55	0,78	0,68	0,45	0,45		1,22
14. Autres industries manufacturières, plastiques	0,46	0,51	0,78	1,11	1,72	0,99	1,83	1,59	1,71	1,09	1,10	0,70	0,58	0,40	0,71	1,16	0,56	0,44	Plus de 20% des travailleurs exercent à l'étranger	1,06
15. Construction	0,66	0,70	0,67	0,83	1,30	0,89	1,25	1,31	1,23	1,37	1,37	1,21	0,92	1,01	1,10	1,12	1,46	1,49		6,22
16. Commerce de gros	1,17	1,51	1,10	1,27	1,06	0,91	0,74	1,01	1,12	0,84	0,85	0,69	0,72	0,75	0,64	0,90	0,61	0,71		6,14
17. Commerce de détail	0,95	1,12	0,91	0,97	0,96	0,97	0,97	0,91	0,88	0,94	1,00	1,17	0,98	1,43	1,03	0,98	1,05	1,05		9,95
18. Horeca et services personnels	1,44	1,00	0,86	1,02	0,83	0,94	1,16	0,86	0,74	0,71	1,01	0,91	1,11	2,42	0,87	0,88	1,15	1,00		4,92
19. Transports	0,81	1,17	0,73	1,28	0,89	1,05	0,81	0,81	0,65	0,80	1,04	1,03	1,15	0,97	0,97	0,99	0,97	0,72		4,58
20. Communications	0,98	1,26	1,03	0,77	0,80	1,29	0,56	0,84	0,59	0,68	0,77	1,04	1,44	0,64	1,24	0,89	1,42	0,83		1,99
21. Banques et assurances	1,41	1,66	1,57	1,01	0,80	1,14	0,56	0,74	0,71	0,59	0,65	0,61	0,95	0,77	0,80	0,90	0,59	0,43		3,83
22. Immobilier	2,26	1,16	1,13	1,10	0,62	0,88	0,61	0,65	0,68	0,43	0,62	1,00	0,92	2,73	0,90	0,50	0,48	0,43		0,95
23. Autres services aux entreprises	1,84	1,24	1,21	1,19	0,85	0,98	0,87	0,71	0,72	0,63	0,68	0,82	0,74	0,82	0,73	0,78	0,50	0,51		9,73
24. Administration, défense nationale, sécurité sociale	0,88	1,03	1,00	0,83	0,73	1,19	0,75	0,75	0,51	0,59	0,81	1,28	1,65	1,18	1,30	1,01	1,28	0,76		11,05
25. Enseignement, recherche et développement	0,94	0,85	1,47	0,92	0,91	1,08	0,98	0,89	0,79	0,74	0,92	0,88	1,14	0,79	1,23	0,91	1,13	0,82		8,49
26. Santé	1,02	0,91	1,37	0,88	0,88	1,08	0,81	0,85	0,72	0,84	1,02	1,16	0,91	0,80	1,29	1,01	0,81	0,77		6,30
27. Loisirs	2,05	1,18	1,24	1,00	0,68	1,04	0,76	0,66	0,60	0,50	0,70	0,73	0,93	1,38	0,91	0,71	0,92	0,76		1,41
28. Autres services	1,02	0,87	0,94	0,90	1,01	1,01	1,05	1,14	0,98	1,39	1,11	0,96	0,96	0,68	1,05	0,91	1,43	1,35		5,01

développements dans les fabrications métalliques et mécaniques. La présence significative de commerce de gros rend aussi compte du contrôle local des filières, de la production à la distribution. Sur une même base textile historique, les pays de Waes et de la Dendre ont aussi construit une industrialisation endogène, mais qui est masquée par les impacts de la forte navette vers Bruxelles et, dans le pays de Waes, de l'extension des structures industrialo-portuaires sur la rive gauche de l'Escaut, ainsi que des navettes vers Anvers. A l'ouest et au nord-ouest du Courtraisis, dans des régions dont l'histoire est plus exclusivement agricole, la base textile historique était moins forte et a été moins prégnante sur la détermination des évolutions endogènes ultérieures, de sorte qu'une place relative plus forte est faite aux constructions mécaniques, à l'agro-alimentaire et aux industries du bois et du meuble (type 10). La prégnance des fabrications mécaniques s'amplifie encore à l'approche de Bruges, où la spécificité textile disparaît (type 11).

Le type 12 couvre les noyaux des régions wallonnes d'ancienne industrialisation, sauf le Borinage et Verviers, entièrement désindustrialisés. Il reste caractérisé par un poids relatif élevé de la métallurgie lourde et des fabrications métalliques, malgré les réductions d'emploi encourues par ces secteurs. La faiblesse marquée du tertiaire marchand de haut niveau qualitatif y est compensée par un surdéveloppement relatif du non-marchand administratif et sanitaire, pour une part par défaut d'autres activités, pour une part aussi en raison même des problèmes sociaux accumulés dans ces zones (type 12). On le retrouve à Charleroi, à La Louvière, ainsi que dans le bassin liégeois, autour de Seraing. Mais la ville de Liège elle-même, où le tertiaire marchand et non marchand est plus spécifique, se retrouve dans le même type 6 que les villes régionales flamandes. Cette différence entre Charleroi et Liège rend compte du passé de ces deux villes, la seconde ayant bénéficié d'une histoire urbaine bien plus longue et plus forte que la première, dont elle ne parvient cependant pas à tirer aujourd'hui pleinement parti.

Charleroi, La Louvière, la banlieue liégeoise restent marqués par les spécialisations métallurgiques lourdes traditionnelles, malgré la crise de ces secteurs.

L'essentiel des bassins d'emploi de Tournai, de Mons, de Namur et de Verviers, les plus désindustrialisés ou les moins industrialisés de ceux dominés par une ville régionale dans le sillon wallon, relèvent plus encore de spécificités marquées par un poids élevé du secteur non marchand, en particulier l'administration publique, avec une industrie et des services marchands, en particulier commerciaux et aux entreprises, moins présents que dans les villes régionales flamandes (type 13). On pointe ici le doigt sur le mal wallon.

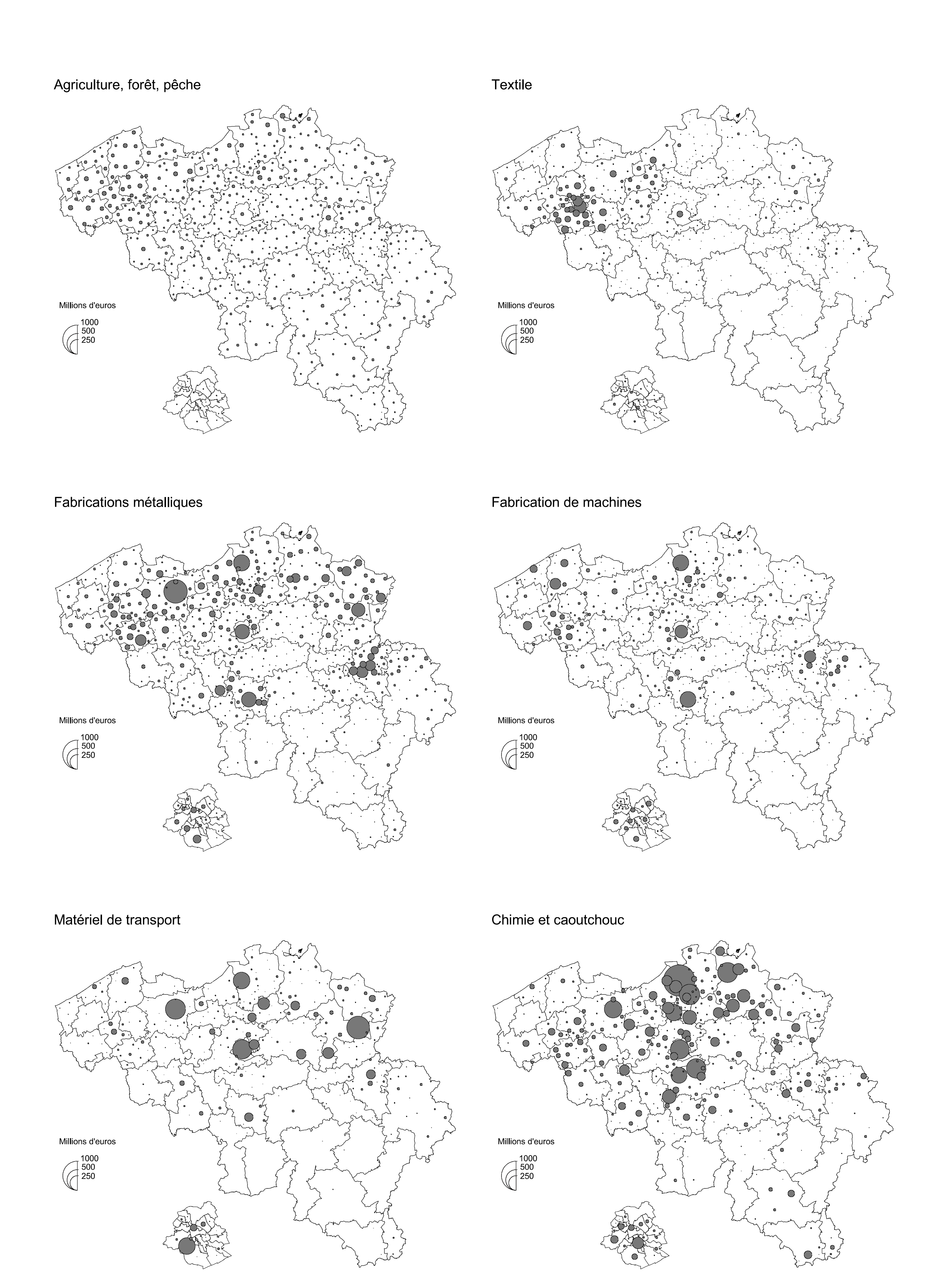
Le tertiaire non marchand est très spécifique des villes régionales wallonnes.

Le type 14 caractérise le littoral (hôtellerie et restauration, commerce de détail, loisirs, immobilier).

La spécialisation touristique caractérise le littoral.

Les types 16, 17 et 18 groupent les communes restées les plus typiquement rurales et agricoles : Hesbaye humide, mais avec une navette importante vers les industries fordistes du Moyen-Limbourg (type 16) ; Ardenne, avec une forte spécificité des carrières, de l'industrie du bois (avec cependant un déficit à l'aval des filières), de l'horeca (bien moins toutefois qu'au littoral), mais aussi des services non marchands (type 17) ; Westhoek et quelques communes du plateau de Bastogne, les plus exclusivement agricoles (type 18). Les parties les plus rurales de la Hesbaye sèche et les communes de l'Entre-Sambre-et-Meuse situées sur l'axe Charleroi-Couvin ne sont plus caractérisées par une spécificité agricole, malgré la prégnance de la ruralité dans leurs paysages : la grande culture y occupe peu de main-d'œuvre et beaucoup de travailleurs sont occupés dans le non-marchand, soit sur place, soit dans les villes (Bruxelles, Liège, Charleroi) vers lesquelles ils navettent (type 15).

Les spécificités agricoles fortes ne se retrouvent plus que dans le grand Sud-est, en Hesbaye humide et dans le Westhoek. L'industrie du bois et du meuble et le tourisme sont bien représentés en Haute-Belgique, mais toutefois moins qu'on aurait pu l'imaginer.



Agriculture, forêt, pêche
Millions d'euros
1000
500
250
Textile
Millions d'euros
1000
500
250
Fabrications métalliques
Millions d'euros
1000
500
250
Fabrication de machines
Millions d'euros
1000
500
250
Matériel de transport
Millions d'euros
1000
500
250
Chimie et caoutchouc
Millions d'euros
1000
500
250



Sources : BNB, ONSS, INASTI ; élaboration IGEAT/ULB.

Fig. 162. Répartition de la valeur ajoutée dans divers secteurs économiques (2005).

Des portions toujours plus larges du Sud-Luxembourg dépendent du Grand-Duché. La zone d'Eupen conserve pour sa part des spécificités propres dans les constructions mécaniques, qui la rattachent au type 11, mais elle est aussi fortement incorporée au bassin d'emploi d'Aix-la-Chapelle.

Cette typologie montre que si beaucoup de petits bassins d'emploi couvrent effectivement des zones homogènes en termes de typologie structurelle, il n'en va pas de même pour les plus grands d'entre eux, en particulier celui de Bruxelles, qui recouvre en tout ou en partie plusieurs zones typologiques différentes. De même, les évolutions économiques dans le centre d'emploi liégeois n'auront pas les mêmes impacts spatiaux selon qu'elles affectent la sidérurgie, d'autres activités industrielles ou les services marchands. Les franges campinoises du bassin d'emploi anversois ont des structures d'activité, au lieu de résidence, fort différentes de celles de la partie centrale du bassin anversois. Dès lors, cette typologie devient un outil opérationnel pour apprécier les conséquences sociales des évolutions économiques locales.

I7I BRUXELLES, ILLUSTRATION DES PROBLEMATIQUES METROPOLITAINES

1. LA FORMATION DE L'ESPACE SOCIO-ECONOMIQUE A L'ECHELLE URBAINE

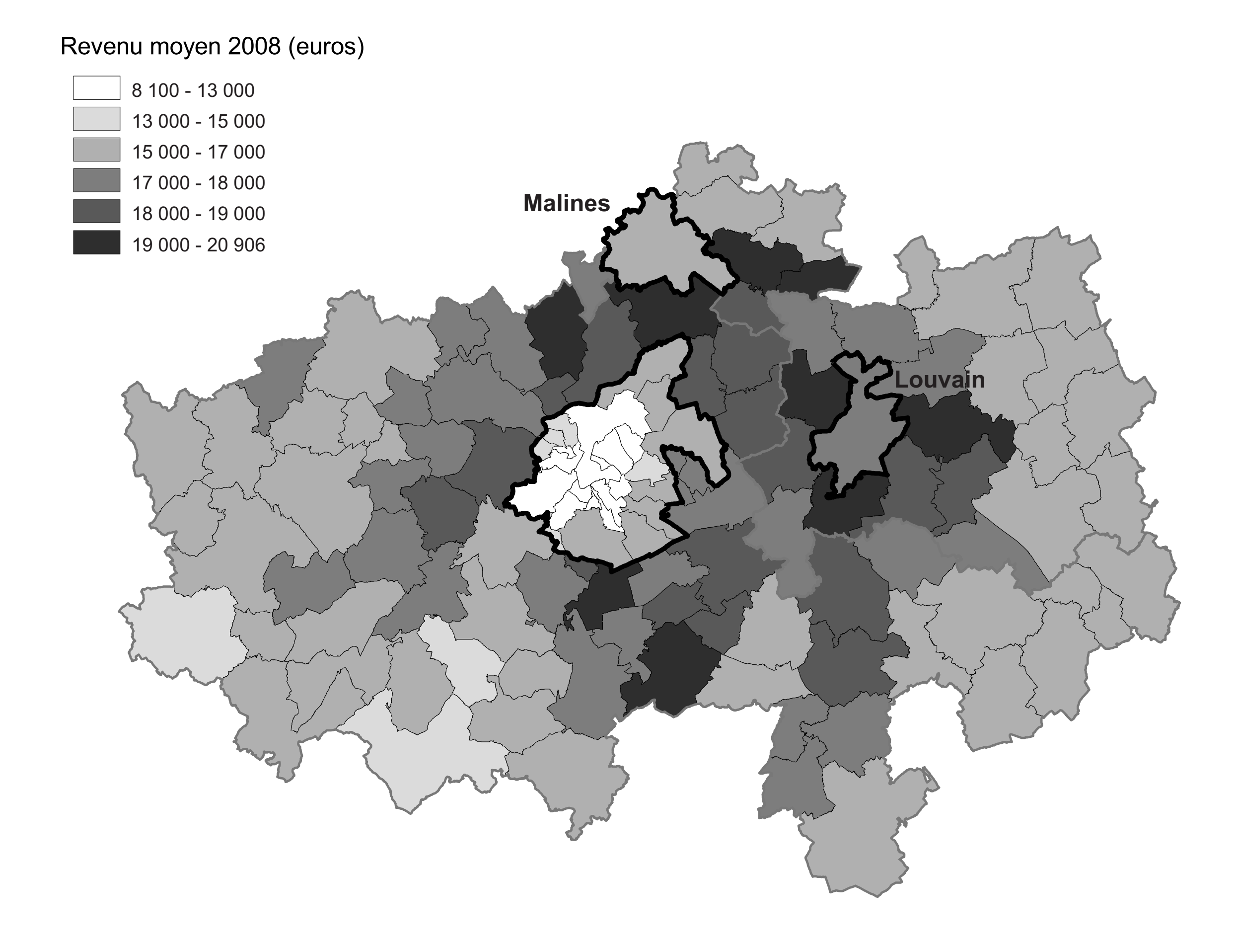
La formation de l'espace socio-économique à l'échelle urbaine s'inscrit elle aussi dans les cycles longs de l'économie. L'évolution des contraintes de localisation à plus petite échelle [8], entre autres sous l'effet des évolutions de la division sociale et technique du travail et de la baisse des coûts des transports, surdétermine le rythme, la nature et les modalités des croissances urbaines. La nature des relations sociales et des régulations socio-économiques propres à chaque cycle, qu'il s'agisse des normes salariales, des standards de consommation ou du rôle de l'Etat, s'expriment dans des formes spécifiques de la croissance et des structures des villes. A l'échelle intra-urbaine elle-même, la progression des techniques de transport modifie les contraintes spatiales. Tous ces facteurs se déploient dans un cadre marqué par les effets structurants reproducteurs et amplificateurs de la rente foncière.

[8] Rappelons encore une fois que la petite échelle est celle de l'étude d'espaces étendus (le monde, les espaces continentaux, nationaux), la grande échelle celle des espaces de taille restreinte (la région, la ville, le quartier).

On a vu le développement industriel remarquable de Bruxelles au cours du deuxième Kondratieff, avec l'essor de l'industrie dans la vallée de la Senne, le long des voies de communication, sur des terrains bon marché, près de l'eau, et l'imbrication entre les lieux de production et l'habitat dense des ouvriers, qui se déplaçaient pour l'essentiel à pied. Au contraire, les faubourgs bourgeois et aristocratiques se développaient simultanément sur les plateaux situés à l'est de la ville, prolongeant la différenciation sociale entre le bas et le haut de la ville, entre les lieux du pouvoir marchand et ceux du pouvoir princier, amorcée au Moyen Age. Les travaux d'assainissement liés au voûtement de la Senne, entrepris en se fondant sur des lois d'expropriation pour cause d'utilité publique, ne sont pas parvenus à fixer la bourgeoisie bruxelloise au centre-ville ; dès cette époque celle-ci préfère une résidence sur les franges aisées de la ville.

Bruxelles s'industrialise dès le deuxième Kondratieff ; cette industrie se fixe surtout dans le bas de la ville et dans l'axe du canal. Cette expansion se prolonge durant le troisième Kondratieff.

Durant le troisième Kondratieff, l'industrie bruxelloise continue de progresser, mais en se desserrant spatialement, au nord vers Vilvorde et le long du chemin de fer de Louvain, au sud vers Hal, dans l'axe industriel de la Senne, où les terrains étaient disponibles en abondance et où se localisaient de préférence les industries nouvelles des fabrications électriques et de la construction automobile. A ce moment, outre les extensions urbaines ouvrières dans l'axe de la vallée, la structure spatiale des logements évolua sous l'effet combiné de plusieurs facteurs. D'une part, la création de moyens de transports urbains publics rendait techniquement possible un desserrement de la ville centrale. D'autre part, la diversification économique et la progression de la productivité, qui s'appuyait désormais sur une croissance soutenue de la mécanisation et de la division technique du travail au sein de l'entreprise, supposaient l'émergence d'une classe moyenne stable d'ouvriers qualifiés, d'employés, d'enseignants, dont la formation et la reproduction ne pouvaient plus être assurées dans le cadre des conditions de logement misérables du XIXe siècle. Amplifiant un mouvement déjà amorcé sous la pression de fortes tensions sociales à la fin du XIXe siècle et dans le contexte de loyers exorbitants, l'Etat encouragea financièrement après la Première Guerre mondiale la construction massive de nouvelles habitations ouvrières par des sociétés de construction et de crédit. Si ces logements demeuraient



Sources : INS, statistiques fiscales.

Fig. 163. Géographie des revenus des habitants de la région métropolitaine de Bruxelles et autour de Louvain et de Malines (revenus moyens par habitant de 2007, exercice 2008).

inaccessibles à une grande partie des classes populaires, ils n'en contribuèrent pas moins à l'éclatement spatial des franges les plus privilégiées de celles-ci, amorçant la suburbanisation d'une partie des classes moyennes aux limites de la ville, là où la rente foncière restait modérée et où l'achat de terrains de grande taille par les sociétés de logement social permettait un abaissement des coûts de construction, sous l'effet d'économies d'échelle. Les quartiers de cités-jardins conservent dans la structure urbaine la marque de ce début du mouvement de périurbanisation des classes moyennes inférieures dans la première moitié du XX[e] siècle. Portées par les lignes de transports publics, et même déjà par une certaine diffusion de l'automobile dans les classes les plus aisées, les extensions résidentielles riches se poursuivirent quant à elles vers le sud-est, autour de la Forêt de Soignes, alors même que les lourds aménagements en cours dans la ville centrale pour réaliser la jonction ferroviaire nord-midi en accentuaient le caractère répulsif.

Le quatrième Kondratieff et le développement des modes de régulation du fordisme vont se traduire par de profondes mutations spatiales du tissu urbain bruxellois.

La périurbanisation résidentielle s'amplifie fortement après la Seconde Guerre mondiale, à des distances toujours plus éloignées de la ville. Le quadrant sud-est, en direction du Brabant wallon, constitue sa direction privilégiée.

Du point de vue du logement, la suburbanisation subit une forte accélération. Dans le cadre des nouvelles régulations assurant ses débouchés à la production industrielle par la consommation de masse, soutenue par l'intervention de l'Etat, l'automobile (comme produit de masse) et le logement individuel (comme pôle de consommation) deviennent les socles de la croissance économique et les symboles de la promotion sociale. La progression régulière des salaires avec la productivité, la relative sécurité de l'emploi et la pratique systématique du crédit, permettent à de larges couches moyennes de la population d'accéder à la propriété. Portées par l'automobile, la sortie hors des zones centrales et la recherche de terrains meilleur marché à la périphérie entraînent une périurbanisation diffuse fort consommatrice d'espace, confirmant et reproduisant dans son orientation majeure vers le quadrant sud-est les divisions sociales acquises lors des périodes précédentes. La poussée urbaine se développe principalement, au-delà des communes flamandes du sud de Bruxelles, vers les zones de grande propriété foncière en faire-valoir indirect du Brabant wallon. Les terrains, de grande dimension, sont assez facilement cédés dès lors que la vente s'avère plus avantageuse que la perception d'une ponction foncière sur la production agricole. La périurbanisation reste plus limitée en revanche à l'ouest de la ville. Isolée du pôle d'emplois tertiaires du centre-ville par les quartiers ouvriers de l'axe industriel, elle se heurte de plus au poids de la petite propriété foncière en faire-valoir direct, fréquemment associée à des cultures maraîchères, plus résistantes face à la montée des prix du terrain et se prêtant assez mal à de très grands lotissements.

De larges portions du centre-ville se vident de leur population, au profit du développement d'un Central Business District.

Les évolutions dans la ville centrale elle-même entretiennent le mouvement de périurbanisation. Dans et autour des anciens quartiers d'affaires, la concentration d'un tertiaire supérieur en forte croissance et les aménagements entrepris pour en faciliter l'accès, contribuent à une rapide décroissance de la population sous l'effet combiné de la dégradation du cadre de vie et des fortes hausses de la rente foncière.

Abandonné par les classes moyennes et délaissé par les pouvoirs publics, le reste de la ville centrale concentre, dans des logements souvent vieillis et peu entretenus, la population aux plus faibles revenus, dont une part croissante d'immigrés à partir de la fin des années soixante. Dans un contexte de liaison globale entre la croissance des salaires et celle de la productivité, les secteurs où cette dernière progresse le plus lentement et ceux présentant les conditions de travail

les plus défavorables se voient en effet fortement concurrencés par les autres activités sur le marché de la main-d'œuvre. Confrontés à des difficultés croissantes de recrutement, ces secteurs faibles encouragent l'arrivée d'une main-d'œuvre peu revendicative, dont les exigences en matière de salaires et de conditions de travail gardent la marque des rapports sociaux dominants dans leur pays d'origine. C'est le cas par exemple de nombreuses petites entreprises industrielles, aux capacités limitées de délocalisation, et qui échapperont sur cette base aux coûts de modernisation, tout en compromettant leur survie sur le moyen terme. C'est aussi le cas du secteur de la construction, dont la modernisation se heurte structurellement à la faiblesse des économies d'échelle dans un cadre toujours fortement morcelé par l'effet de la propriété foncière. C'est aussi le cas, bien que plus tardivement, d'une partie des services les moins qualifiés, faisant un appel croissant à la main-d'œuvre féminine immigrée.

Les populations immigrées, qui occupent les postes les moins qualifiés et qui relèvent des secteurs les moins compétitifs, remplacent peu à peu les populations ouvrières autochtones dans les quartiers centraux dégradés.

La différenciation spatiale des prix de l'immobilier tend à reproduire, à étendre et à amplifier les différenciations sociales intra-urbaines héritées des phases historiques antérieures.

Limitées dans leur capacité à payer la rente foncière, ces populations immigrées ne peuvent que s'insérer dans les tissus urbains dégradés de la vieille ville centrale. L'existence dans ces quartiers de nombreux services produits par les immigrés eux-mêmes, et dont les faibles prix témoignent d'un cadre de production encore partiellement hérité des relations sociales et familiales du pays d'origine, contribue également à les y maintenir ; de même que les contraintes de proximité par rapport à un marché du travail segmenté, en partie informel, et relativement instable. Imposée par de multiples contraintes liées à leur position dominée dans les structures sociales, la concentration des populations à bas revenus dans ces quartiers conduit en même temps, par l'intermédiaire des caractéristiques de logement ou des écoles par exemple, à reproduire cette position sociale.

Produit de son développement historique vers la périphérie, la ville se structure en différents types de marchés du logement. Dans la périphérie résidentielle verte, aisée, la propriété, fortement consommatrice d'espace, domine. Dans le centre, se concentrent surtout des populations aux revenus insuffisants pour accéder à la propriété (personnes âgées, personnes seules, immigrés,...), et qui louent des logements souvent largement amortis. La tendance à voir la part des locataires s'élever vers le centre, plus ancien, est du reste très générale dans les structures urbaines. Elle traduit d'une part la déconnexion croissante avec le temps (et par exemple au travers des transmissions par héritage) entre la détention d'un titre de propriété et la volonté d'en faire un usage personnel ; et d'autre part la tendance à conserver cependant ses propriétés par anticipation des hausses du tribut foncier attendues comme simple effet de la croissance urbaine.

Le développement d'un CBD monofonctionnel se traduit par une remarquable éviction de la population dans une partie du centre-ville, tandis que de basses densités de population se prolongent également jusqu'aux limites du pentagone central, en continuité avec l'axe industriel du canal.

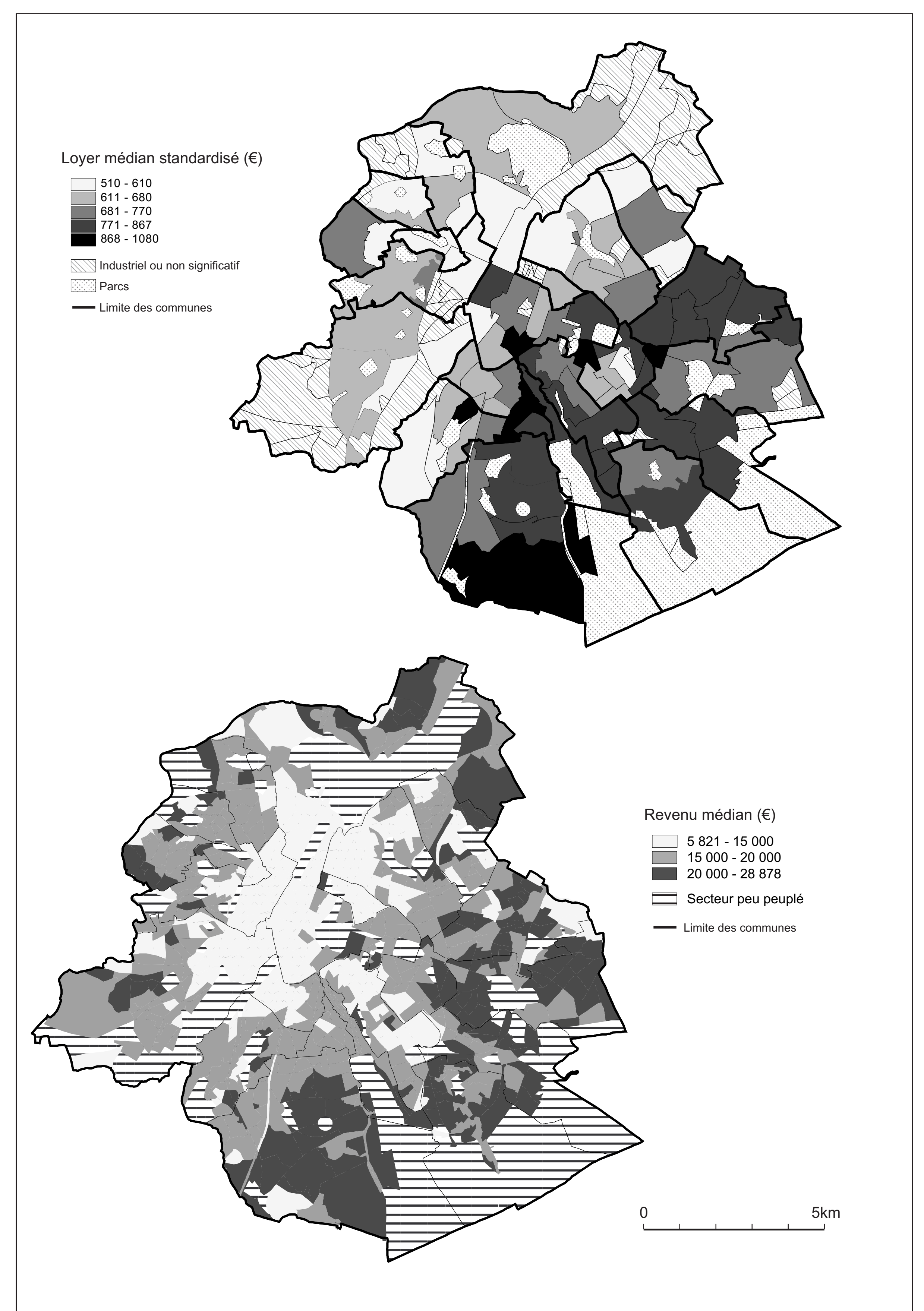
LES ARTICULATIONS ENTRE LA PRODUCTION HISTORIQUE DE L'ESPACE URBAIN, LA PROPRIETE ET LA RENTE FONCIERE

B. Wayens, J.P. Grimmeau & P. Marissal

Si la formation des espaces urbains s'inscrit fondamentalement dans les cycles longs de l'économie, les redéploiements spatiaux de ces derniers sont toujours en interaction permanente avec ce rapport social hérité des modes de production pré-capitalistes qu'est la propriété foncière. En effet, en se basant sur un droit juridique dont les fondements sont antérieurs au capitalisme industriel, la propriété foncière joue un rôle très particulier dans l'affectation du sol. D'une part, à l'encontre des mécanismes de validation sociale et de réallocation, par la vente, des capitaux engagés et risqués dans une production particulière, la propriété foncière interdit un processus économique de validation sociale et de réaffectation automatique des usages particuliers du sol. Rien ne contraint *a priori* un propriétaire foncier à chercher un usage économiquement (et *a fortiori* socialement) optimal du sol sur lequel il possède un titre de propriété. De plus, l'usage du sol a ceci de très particulier qu'il s'impose comme externalité, par la simple proximité et sans même nécessiter aucune autre relation, au reste de l'espace socio-économique. La faiblesse des mécanismes d'allocation du sol par la rente foncière se traduit dès lors par une contradiction permanente entre les usages privés du sol et l'optimisation des externalités globales. La régulation de cette contradiction ne peut être assurée que par l'Etat, que ce soit par la création d'infrastructures, par la prise en charge ponctuelle du réaménagement et de la réaffectation de certains espaces critiques, éventuellement sur la base d'expropriations préalables, ou par un encadrement structurel de l'usage du sol au travers de plans légaux d'affectation de l'espace. Il est remarquable à ce propos que les tentatives des économistes marginalistes eux-mêmes de construire des modèles d'équilibre général *dans l'espace* – ce qui apparaît tout de même une contrainte assez légitime – aient pu en arriver, en contradiction avec leurs prémisses mêmes, à conclure à l'indispensable action régulatrice de l'Etat. Dans un cadre soumis à ces interventions de l'Etat, le droit pour le propriétaire d'exiger un tribut foncier pour donner accès à l'usage du sol qu'il détient n'en détermine pas moins, au travers du niveau de ce tribut, le faisceau des usages possibles de ce sol. En particulier, les usagers potentiels sont sélectionnés selon leur capacité à payer la rente. Cependant, et indépendamment des investissements consentis par le propriétaire sur son sol (cadre bâti, infrastructures, ...), le niveau du tribut urbain lui-même est principalement déterminé par la situation du sol dans la division sociale et économique de l'espace. Il agit comme une rente à payer pour capter les diverses externalités urbaines (pour importante qu'elle soit, la distance au centre, d'ailleurs à moduler selon le type et l'importance fluctuante des économies d'agglomération et des relations de travail, n'en constitue qu'un des aspects). La rente foncière différentielle *présuppose* donc une division sociale de l'espace, qu'elle contribue à reproduire. Elle n'en est jamais la *cause première*. Elle en est tout à la fois un produit et un mécanisme de reproduction. Dans les zones supérieures de la division sociale de l'espace, le niveau élevé de la rente différentielle interdit l'insertion de tous les usagers incapables de la payer et confirme dès lors la place de ces zones dans la division sociale tout en contribuant éventuellement à leur extension sur leurs marges. La situation des zones basses de la hiérarchie sociale de l'espace est potentiellement plus instable, puisque s'y concentrent les usagers les plus vulnérables à une hausse de la rente foncière en cas de compétition pour l'espace. Cependant, l'entrée dans une telle compétition d'acteurs susceptibles de payer une rente supérieure ne peut généralement être le fait initial ni d'usagers particuliers, ni de petits ou moyens promoteurs (ni de fonctions commerciales centrales). Les premiers rejettent de telles insertions dans la mesure où les pratiques et les critères d'appartenance liés aux classes sociales auxquelles ils s'identifient ont peu de possibilités d'y être satisfaits. Les seconds ne peuvent dans ce contexte espérer une élévation du tribut foncier sans une revalorisation globale de ces zones dans la division sociale de l'espace, supposant des investissements massifs dépassant largement leurs moyens. Dans la pratique, de telles valorisations supposent toujours une intervention de l'Etat ou de capitaux concentrés, *qui déterminent alors la rente plutôt qu'ils ne sont contraints par elle.*

Produit de la division sociale globale de l'espace, la différenciation spatiale des loyers tend à reproduire cette division tout en l'étendant sur ses marges. Au terme de deux siècles de croissance urbaine, la carte des loyers, comme d'ailleurs celle des revenus, donne ainsi l'image d'une reproduction dilatée des structures sociales de la ville héritées de l'époque pré-capitaliste. La proximité du centre, n'apparaît pas ici comme un facteur positif, les loyers s'élevant globalement de part et d'autre de l'axe de la vallée de la Senne, mais plus rapidement vers l'est. En revanche, à plus petite échelle, celle du bassin d'emploi bruxellois, la proximité de Bruxelles apparaît comme la première variable explicative du prix des terrains à bâtir, la seconde étant le niveau social du quartier. Le rapport au centre est donc sujet à de fortes variations selon le type d'usagers et le contexte socio-économique. *La centralité n'a jamais de sens que par rapport à des relations spécifiques, historiquement et socialement déterminées. De la même manière, les effets de la rente foncière apparaissent surdéterminés par l'évolution des rapports socio-économiques noués à plus petite échelle* Ainsi une rente foncière très élevée pourra-t-elle s'exprimer, selon le contexte, aussi bien par un mouvement de périphérisation massive que par une forte concentration de la population dans les zones centrales, dans des immeubles surdivisés en logements de petite taille.

Le niveau des loyers ne permet guère il est vrai de prendre la mesure de la variation spatiale globale du tribut foncier urbain et de son rôle dans la répartition spatiale de l'ensemble des activités urbaines : le loyer comprend une part très variable d'amortissement des coûts de la construction initiale ou de la rénovation et les fortes variations spatiales de la hauteur des immeubles et de la taille des logements interdisent de ramener les loyers à une rente unitaire au sol. Le loyer sous-estime ainsi le niveau relatif du tribut foncier dans les quartiers centraux denses, où le nombre moyen de logements par immeuble est en général élevé, et où le cadre bâti, depuis longtemps amorti, ne fait que marginalement l'objet d'investissements de rénovation à charge du propriétaire. Enfin, les différentes couches sociales d'habitants ne sont évidemment pas seules en



Sources : L. Lewalle, d'après le dépouillement de quatre numéros de *Vlan+* pour les loyers ; ins, statistiques fiscales, exercice 2007, revenus de 2006 pour les revenus.

La standardisation élimine l'impact de la taille des logements proposés à la location.

Fig. 164. Niveau médian standardisé des loyers à Bruxelles-Capitale (2003) et revenus par quartier (2006).

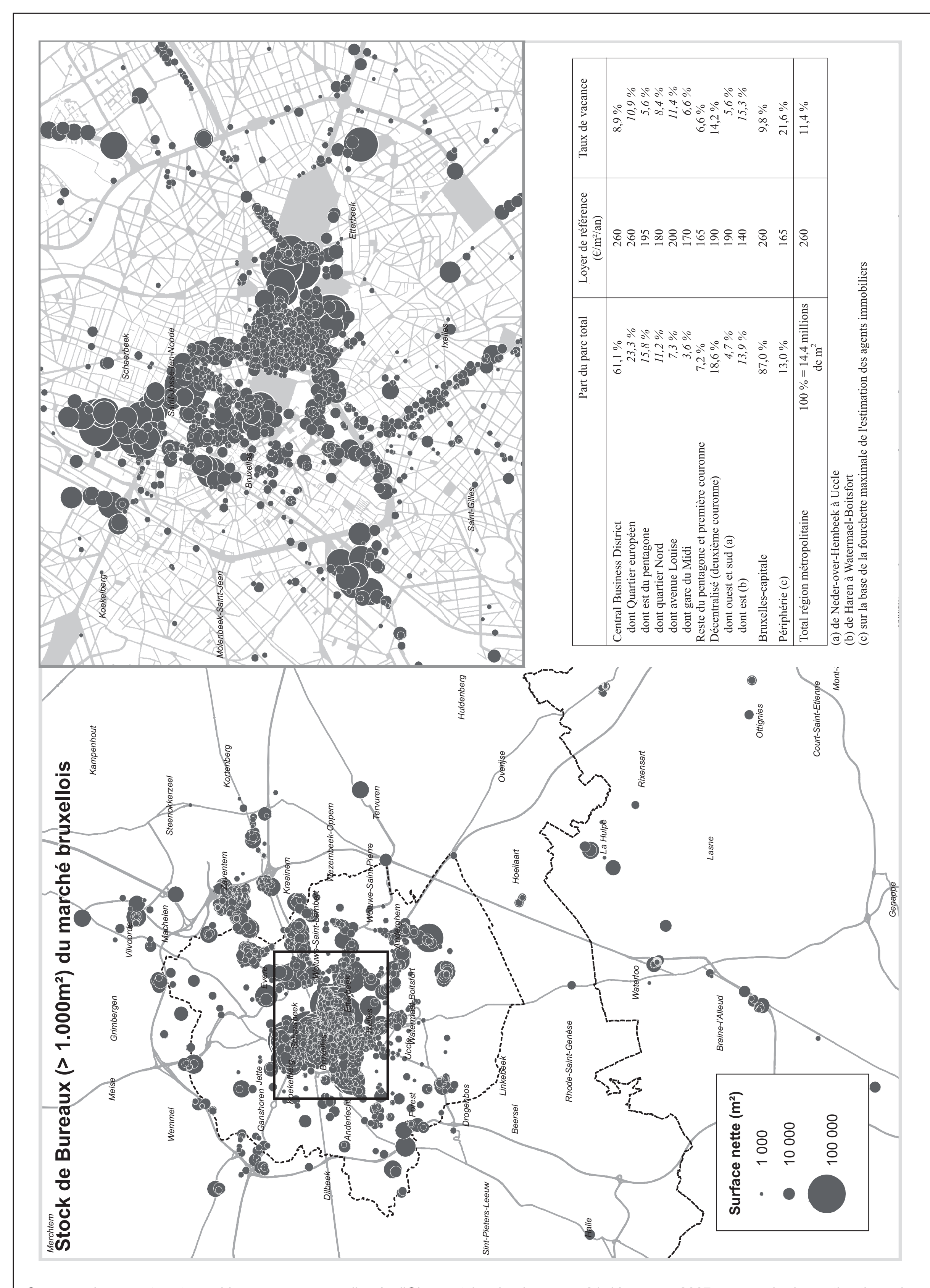
compétition pour l'usage du sol urbain, sans que la compétition avec les autres usagers potentiels, même ceux susceptibles de payer un tribut urbain beaucoup plus élevé, se traduise obligatoirement par une hausse correspondante des loyers. Sur les franges d'expansion des zones de très forte concentration du tertiaire de bureaux par exemple, des prix du sol élevés peuvent coexister avec des loyers très bas pour les logements, dès lors que les premiers anticipent – et contribuent à imposer en bloquant les autres usages potentiels – une réorientation de la place des franges dans la division socio-économique de l'espace, permettant l'obtention d'un tribut plus élevé sur la base de la location de surfaces de bureaux. Dans les environs du quartier Nord (aux limites du Pentagone) par exemple, le loyer d'un logement de taille moyenne et dont les prix au m² s'adapteraient à ceux pratiqués en matière de bureaux seraient ainsi trois fois supérieurs au loyer moyen observé dans ce quartier. Encore faudrait-il tenir compte de la différence de m² de plancher par surface unitaire au sol. La densité totale de bureau au sol dans le quartier Nord vaut ainsi au moins deux fois la densité totale de logement au sol dans les secteurs statistiques de Bruxelles les plus denses en logements, et six fois celle rencontrée dans les quartiers denses du vieux Molenbeek. Le rapport de rendement entre bureaux et logement varierait, selon ces hypothèses très grossières, et dans le cas d'une alternative entre construction nouvelle de bureaux ou de logements, d'un facteur six à un facteur vingt. Une comparaison entre les rendements d'un parc de logements existant et de constructions nouvelles de bureaux devrait évidemment diminuer ces facteurs, en fonction du poids des amortissements du coût de la construction neuve.

Le plus souvent totalement étrangers aux grands groupes de promotion immobilière, les propriétaires des logements en location dans ce type de frange n'ont cependant ni les capitaux, ni l'information, ni les soutiens politiques nécessaires pour espérer s'insérer avantageusement dans le cadre de la future affectation de la zone. Tout au plus peuvent-ils espérer échapper à des procédures d'expropriation et capter une (petite) partie de la plus-value foncière lors de la vente de leur bien. En attendant, la valeur d'usage de ce dernier leur interdit de répercuter les anticipations à la hausse du tribut foncier sur le niveau des loyers, qui se voient limités au contraire par la déstructuration du tissu urbain et les incertitudes pesant sur l'avenir du quartier (au point éventuellement de décourager la mise en location). Les fonctions tertiaires supérieures éliminent dès lors le logement et expulsent les habitants sans passer par une hausse du niveau des loyers. Il en va tout autrement lorsque le tertiaire de bureau diffuse au sein même de l'habitat, sans réelle transformation du cadre bâti. Ces deux types de marchés du bureau sont du reste relativement indépendants.

Si les loyers des bureaux dispersés varient parallèlement à ceux du logement (tout en les poussant à la hausse), les loyers varient peu spatialement, en revanche, s'agissant des bureaux installés dans des immeubles équipés et spécialement construits à cet effet. Ces modestes variations témoignent sans doute d'une certaine indifférence du tertiaire supérieur de bureau à l'hyper-centralité à l'échelle urbaine, dans le cadre d'externalités souvent surtout liées à la proximité d'autres bureaux, et à la présence de moyens efficaces de communication. Occupant historiquement une position très centrale dans le tissu urbain, le tertiaire supérieur de bureau apparaît dès lors susceptible de délocalisation vers la périphérie immédiate, voire vers la périphérie résidentielle verte plus lointaine. Mais à Bruxelles, l'importance des administrations belges et internationales explique que les développements de bureaux en périphérie, hors des limites régionales, en premier lieu autour de l'aéroport de Zaventem et aussi, dans une moindre mesure, dans le Brabant wallon central (Wavre-Ottignies-Louvain-la-Neuve), n'entrent pas en concurrence frontale avec le marché de la Région de Bruxelles-Capitale. En effet, ce marché périphérique intéresse pour l'essentiel des firmes de services aux entreprises, voire des activités de recherche-développement, alors que les administrations belges et internationales restent captives du territoire de la Région. En outre, dans la mesure où les services très liés à la présence des institutions internationales recherchent une proximité très étroite de celles-ci, les firmes de ce secteur sont aussi très peu tentées par des délocalisations.

Beaucoup plus élevés que tous les autres, les loyers commerciaux sont aussi beaucoup plus différenciés spatialement, y compris à très grande échelle et même dans une dimension verticale. Ils témoignent ainsi d'une sensibilité nettement plus grande des commerces à leur environnement spatial. Le niveau des loyers commerciaux varie spatialement et traduit l'action de plusieurs facteurs agissant à une ou plusieurs échelles : hiérarchie urbaine, hiérarchie des quartiers dans la ville, positionnement plus ou moins favorable par rapport aux flux piétonniers, niveau socio-économique de la clientèle potentielle, prestige, etc.

La distribution spatiale des points de vente peut être envisagée comme le produit d'un compromis entre différentes contraintes liées à la concurrence, à la rentabilité et aux comportements de la clientèle. D'une part, l'avantage concurrentiel lié à la proximité par rapport à la clientèle potentielle pousse à une minimisation de la distance entre cette dernière et les points de vente. D'autre part, l'exigence d'un seuil minimal de volume d'affaire pour assurer la rentabilité interdit une multiplication excessive des implantations se partageant le marché. L'équilibre entre ces deux contraintes diffère selon la nature des biens vendus. Plus le bien offert par un commerce est rare, soit parce qu'il ne s'adresse qu'à une partie de la population, soit parce qu'on l'achète rarement, plus la population située dans la zone d'influence du lieu d'implantation doit être importante. La taille de la zone d'influence ne peut cependant jamais être telle qu'elle impose à la clientèle, pour acheter un bien ou un service, une distance supérieure à celle maximale qu'elle est prête à consentir. Appelée portée des biens, cette distance maximale (physique ou temporelle) dépend de la nature du bien vendu. Si la portée du bien est plus courte pour des achats courants, le volume de consommation y est aussi plus important, et une petite zone de chalandise est donc suffisante pour assurer un seuil minimal de chiffre d'affaires. La nécessité d'une zone de chalandise beaucoup plus large pour la rentabilité des commerces de biens rares est, à l'autre extrême, compatible avec la beaucoup plus grande portée de ces biens.



	Part du parc total	Loyer de référence (€/m²/an)	Taux de vacance
Central Business District	61,1 %	260	8,9 %
dont Quartier européen	23,3 %	260	10,9 %
dont est du pentagone	15,8 %	195	5,6 %
dont quartier Nord	11,2 %	180	8,4 %
dont avenue Louise	7,3 %	200	11,4 %
dont gare du Midi	3,6 %	170	6,6 %
Reste du pentagone et première couronne	7,2 %	165	6,6 %
Décentralisé (deuxième couronne)	18,6 %	190	14,2 %
dont ouest et sud (a)	4,7 %	190	5,6 %
dont est (b)	13,9 %	140	15,3 %
Bruxelles-capitale	87,0 %	260	9,8 %
Périphérie (c)	13,0 %	165	21,6 %
Total région métropolitaine	100 % = 14,4 millions de m²	260	11,4 %

(a) de Neder-over-Hembeek à Uccle
(b) de Haren à Watermael-Boitsfort
(c) sur la base de la fourchette maximale de l'estimation des agents immobiliers

Sources : Loyers et cartographie DTZ ; vacances d'après l'Observatoire des bureaux, *21, Vacances 2007*, y compris des estimations des courtiers pour la périphérie, sur la base de la valeur élevée de leur fourchette, la plus vraisemblable par comparaison avec le chiffre fourni par l'Observatoire pour la Région.

Le CBD bruxellois est organisé autour de trois noyaux principaux, le quartier européen Léopold-Schuman, le plus cher, qui fixe les implantations principales de l'UE et les activités qui gravitent autour d'elle, la partie orientale du Pentagone et le quartier Nord. S'y ajoutent l'axe de l'avenue Louise, le nouveau quartier Midi, autour de la gare TGV, et des quartiers de bureaux décentralisés, implantés surtout le long des grands axes de la périphérie orientale et sud-orientale. Les nouveaux bureaux périphériques, principalement autour de Zaventem, bien que moins chers, montrent des taux de vacance sensiblement plus élevés.

Fig. 165. et tableau 87. Stock, disponibilité et loyers des bureaux à Bruxelles, selon les quartiers, 2007-2008.

Le loyer représentant une part non négligeable du chiffre d'affaires, la viabilité d'un commerce est conditionnée par un subtil équilibre entre loyer et chiffre d'affaires. Ces deux variables sont liées à l'implantation. Fondamentalement, en acceptant de payer un niveau de loyer donné, les commerçants achètent la chalandise et le flux de clientèle correspondant.

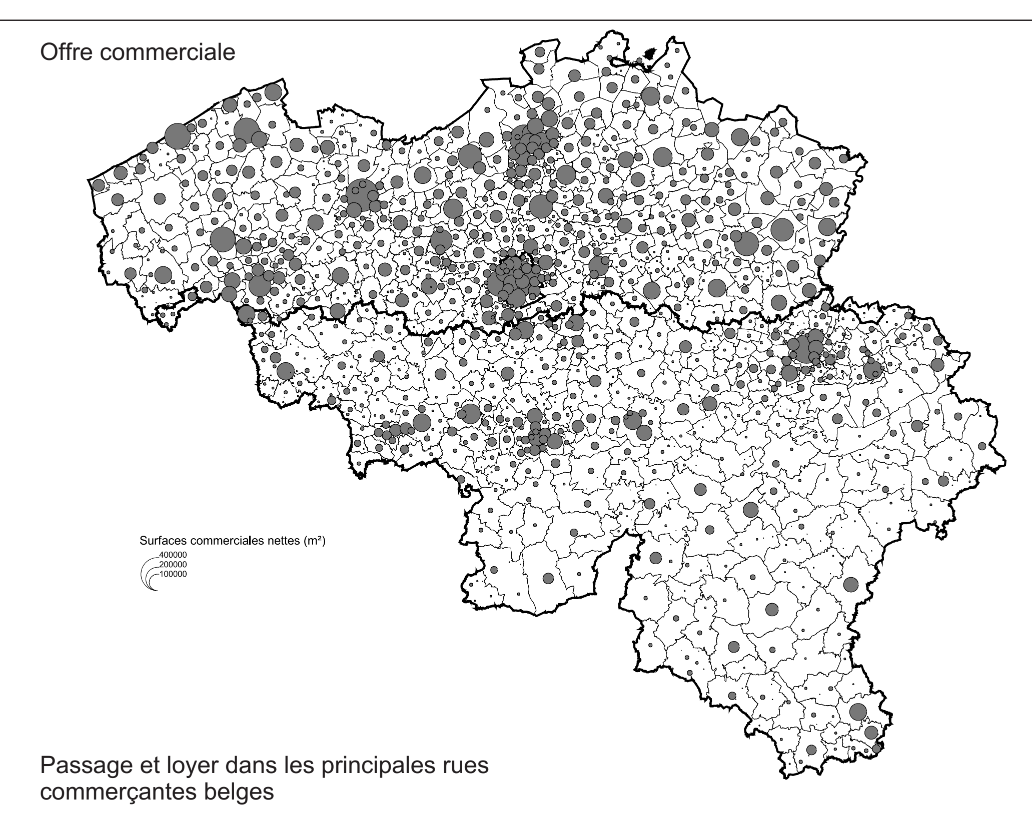
En s'installant dans une ville d'un certain niveau hiérarchique, ils s'assurent un marché potentiel proportionnel au rayonnement de la ville. Pour certaines activités, comme la confection, une tendance nette à la concentration s'observe : le chaland opérant son choix par comparaison, le commerçant augmente ses chances de capter un acheteur en se positionnant près d'un concurrent. Ensemble, ils constituent une destination plus attractive, qui minimise les efforts de recherche. Cela implique une logique circulaire : les clients vont là où les magasins sont concentrés et les commerçants s'implantent là où ils peuvent espérer capter beaucoup de clients. Le niveau de loyer est proportionnel et largement auto-entretenu et les différences de loyer ont un impact direct sur la structure de l'offre commerciale.

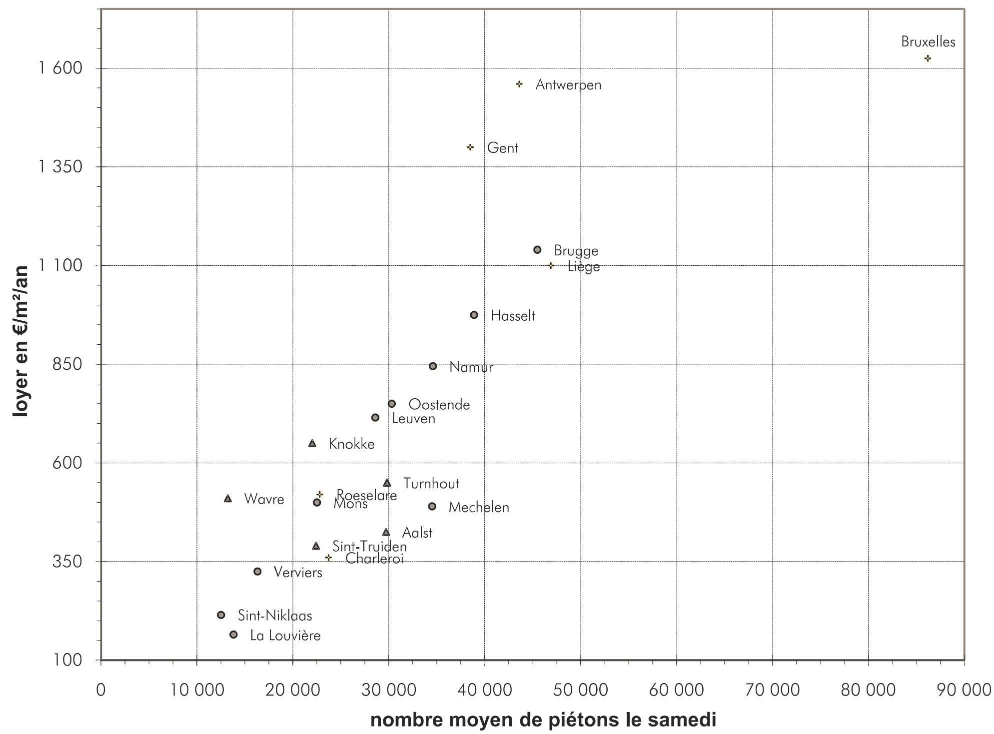
La position d'une localité dans la hiérarchie urbaine permet dans une large mesure d'identifier les types de commerces les plus susceptibles de s'y développer. Au sein d'une même agglomération cependant, la viabilité de chaque type de commerces varie très fortement selon les caractéristiques des différents quartiers. Tous les quartiers n'ont, en particulier, pas le même rayonnement. Même dans les villes placées au sommet de la hiérarchie urbaine, de nombreux quartiers commerçants n'ont ainsi qu'une influence très locale, alors que seuls quelques quartiers étendent leur influence au-delà de l'agglomération urbaine. Produit de l'histoire de la croissance urbaine, lié aux tissus commerciaux hérités et à la répartition spatiale des emplois, des services et des transports dans la ville, le rayonnement des différents quartiers s'impose comme une donnée pour chaque commerce particulier.

Au sein d'une même localité, les différents types de commerces ne pourront généralement assurer leur rentabilité que dans certains types de quartiers seulement. Certaines localisations vont ainsi, plus ou moins que d'autres, fixer des commerces de biens à longue portée. Les affinités observées des différents types de commerce pour les différents niveaux de la hiérarchie des noyaux commerçants urbains, loin de se réduire à une simple traduction spatiale de l'échelle de rareté, traduisent des mécanismes plus complexes, entre autres les tendances à la concentration ou à la dispersion des différents types de commerces. On observe en effet différentes manières d'obtenir une même masse de recrutement au sein d'un même ensemble de population. Certains types de commerces rares pourront attirer une clientèle sur la base de leur attraction et réputation propres, de manière relativement indépendante de leur quartier d'implantation. Ce sera en particulier le cas de commerces proposant des biens ou services majoritairement achetés de manière réfléchie, pouvant motiver à eux seuls un déplacement, et pour lesquels les clients sont fréquemment amenés à solliciter l'expertise du commerçant. A l'inverse, certains types de commerces, quoique assez fréquents, ne pourront recruter une masse suffisante de clients qu'en captant une clientèle de passage ayant porté son choix d'abord sur le quartier plutôt que sur les commerces particuliers où seront finalement effectués les achats. Les commerces proposant des biens relevant surtout d'achats de comparaison immédiate, spontanés et impulsifs, peu susceptibles de motiver à eux seuls un déplacement de la clientèle, pourront par exemple avoir avantage à venir se greffer dans un quartier attirant déjà une importante clientèle de passage. Dans les cas où les intentions d'achats, quoique plus réfléchies et susceptibles de motiver à elles seules un déplacement, ne se concrétisent généralement sur un bien et un commerce particulier qu'au terme d'un processus de comparaison entre différents assortiments (par exemple dans le cas d'une offre faiblement standardisée), les commerces auront intérêt à venir s'implanter dans des quartiers où la richesse de l'offre, assurée par la multiplicité des commerces de même spécialisation, tend à attirer une partie importante de la clientèle concernée.

Ces affinités n'en sont pas moins sélectives, certains types de commerces apparaissant viables à certains niveaux de la hiérarchie seulement. A nouveau, cela va se traduire par une variabilité importante des loyers entre les différents quartiers commerçants d'une même ville. Et dans la logique d'auto-entretien déjà décrite précédemment, le niveau de loyer va influer sur la composition de l'offre commerciale.

Les variations de loyer sont aussi sensibles à l'échelle du quartier. Elles s'opèrent selon la rue, voire le tronçon. Tourner le coin peut impliquer de grosses différences. Mais toutes les activités ne bénéficient pas d'un accroissement de chiffre d'affaires proportionnel à la qualité de la localisation à très grande échelle (partie d'un noyau commercial, tronçon ou face de rue). En fait, les loyers les plus élevés, associés aux endroits les plus passants d'une localité ayant un certain rayonnement, ne peuvent être payés que par des activités sensibles à la visibilité, vendant des produits achetés dans une logique de comparaison immédiate, spontanée et impulsive. Par exemple, le secteur de la mode, qui a un fort chiffre d'affaires au m², peut supporter un loyer important (jusqu'à 12 % du chiffre d'affaires) dans les espaces les plus demandés, et a besoin d'une forte visibilité. Il est donc logique qu'il se retrouve dans les espaces les plus chers. Les commerces associés à l'équipement de la maison ont eux besoin de plus de place et n'ont pas un chiffre d'affaires aussi élevé au m². Pour eux, la visibilité peut être compensée par la renommée. Ils se positionneront typiquement aux marges des noyaux urbains ou dans des noyaux distincts, souvent en périphérie. La mise en place et l'entretien de la structure particulière des cœurs de noyaux commerciaux sont donc le reflet du jeu de la rente foncière. Les types de commerces dont l'augmentation de chiffre d'affaires va dépasser l'augmentation de loyer lié au plus fort passage, et dont le bénéfice va dès lors augmenter, privilégient une localisation centrale. Les types de commerces vendant des biens à achat programmé ou à clientèle fidèle auront tendance à privilégier les espaces marginaux du noyau, parce que l'augmentation de leur chiffre d'affaires que générerait une meilleure localisation au sein du noyau sera inférieure à





Sources : Locatus, Cushman & Wakefield (2009), traitement B. Wayens & J.P. Grimmeau, igeat/ulb.

A l'échelle des principales villes du pays, les loyers commerciaux sont bien plus élevés dans les meilleurs emplacements, dominés par le prêt-à-porter, de Bruxelles (rue Neuve) et d'Anvers (Meir) que partout ailleurs. Ils sont en moyenne moins élevés dans les villes régionales que dans les grandes villes, mais la variation au sein des villes régionales est importante (écart de 1 à 5). Certaines se hissent quasi au niveau des grandes villes. Les différences de loyer entre les villes régionales s'expliquent largement par une dynamique de marché plus ou moins favorable et par le niveau socio-économique de leur hinterland. Les quelques petites villes qui ont des loyers d'un niveau comparable à celui des villes régionales le confirment : elles se situent dans la périphérie aisée de Bruxelles (Wavre) ou à la côte, ce qui souligne l'effet d'un pouvoir d'achat élevé et du tourisme (Knokke). Le lien entre niveau des loyers et intensité du passage piéton est également très clair, ce passage étant une des conséquences du rayonnement de la localité.

Fig. 166. Importance de l'offre commerciale, valeur locative des emplacements commerciaux et passage piéton en Belgique.

l’augmentation de loyer. Ce schéma peut être quelque peu perturbé par des raisons de prestige (banques, flagshipstores, showrooms) ou par des logiques de réseaux. Au sein d’une enseigne, certaines implantations peu ou pas rentables peuvent être choisies ou conservées pour des raisons d’image, mais aussi pour verrouiller certains emplacements face à la concurrence.

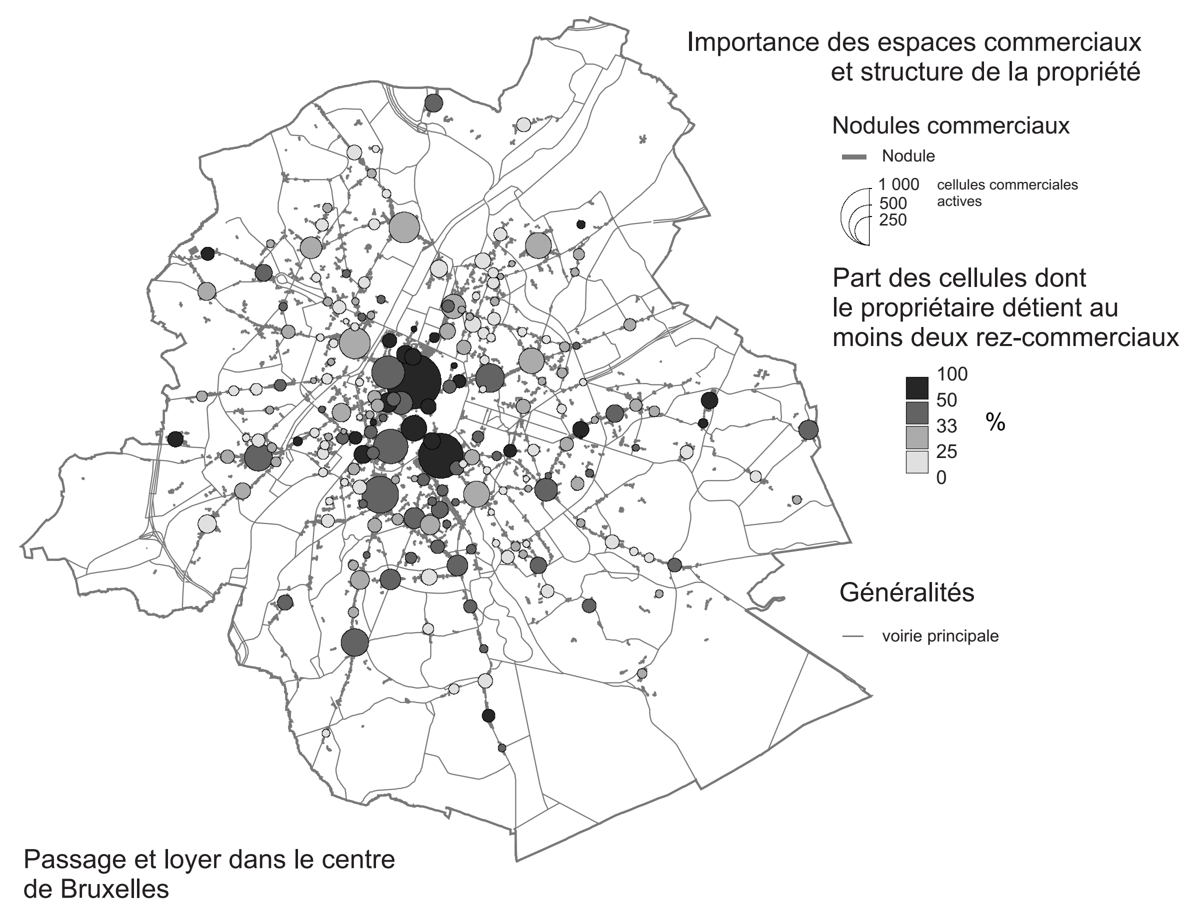
Enfin, à l’échelle de la cellule commerciale au sein d’une rue, le loyer total n’est pas une fonction linéaire de la surface, mais est conditionné par la conformation de la cellule. Pour une même surface, le loyer sera plus élevé si la vitrine est large et la cellule peu profonde, géométrie qui maximise la visibilité.

Globalement le niveau de loyer d’un site d’implantation commercial doit être comparé avec la capacité de ce site à générer des ventes. En effet, si du fait d’une localisation plus favorable, le chiffre d’affaires augmente, les marges suivent et sont largement disponibles pour payer le loyer lié à cette meilleure localisation, d’autant plus que les autres frais (de personnel pour l’essentiel) n’augmentent pas forcément en proportion. La différenciation de la répartition spatiale des types de commerces selon la qualité de l’implantation se fait au travers de la capacité à payer un certain niveau de loyer. Or les différentes activités ne dégagent pas la même marge par m^2 et ne subissent pas toutes un accroissement de chiffre d’affaires proportionnel à l’augmentation du loyer induit par une meilleure localisation. Par ailleurs, des effets de seuils liés à la taille minimale du marché nécessaire à assurer la viabilité d’un type d’activité limitent le champ des lieux d’implantation viables pour chaque type de bien vendu. Il s’ensuit une structure commerciale différente entre le cœur et les marges d’un noyau commerçant, entre le centre et la périphérie d’une ville, entre des villes de niveau hiérarchique différent : la sélection qui s’opère par le jeu de la rente foncière contribue à la localisation préférentielle dans le centre de commerces nécessitant une masse critique très importante de clientèle potentielle, ou compensant le niveau de la rente par le caractère exclusif des produits qu’ils mettent en vente, à des prix élevés ou par une rotation très rapide du capital, ce qui suppose alors une organisation du travail souvent très différente de celle rencontrée dans les commerces de même type, mais de localisation plus périphérique.

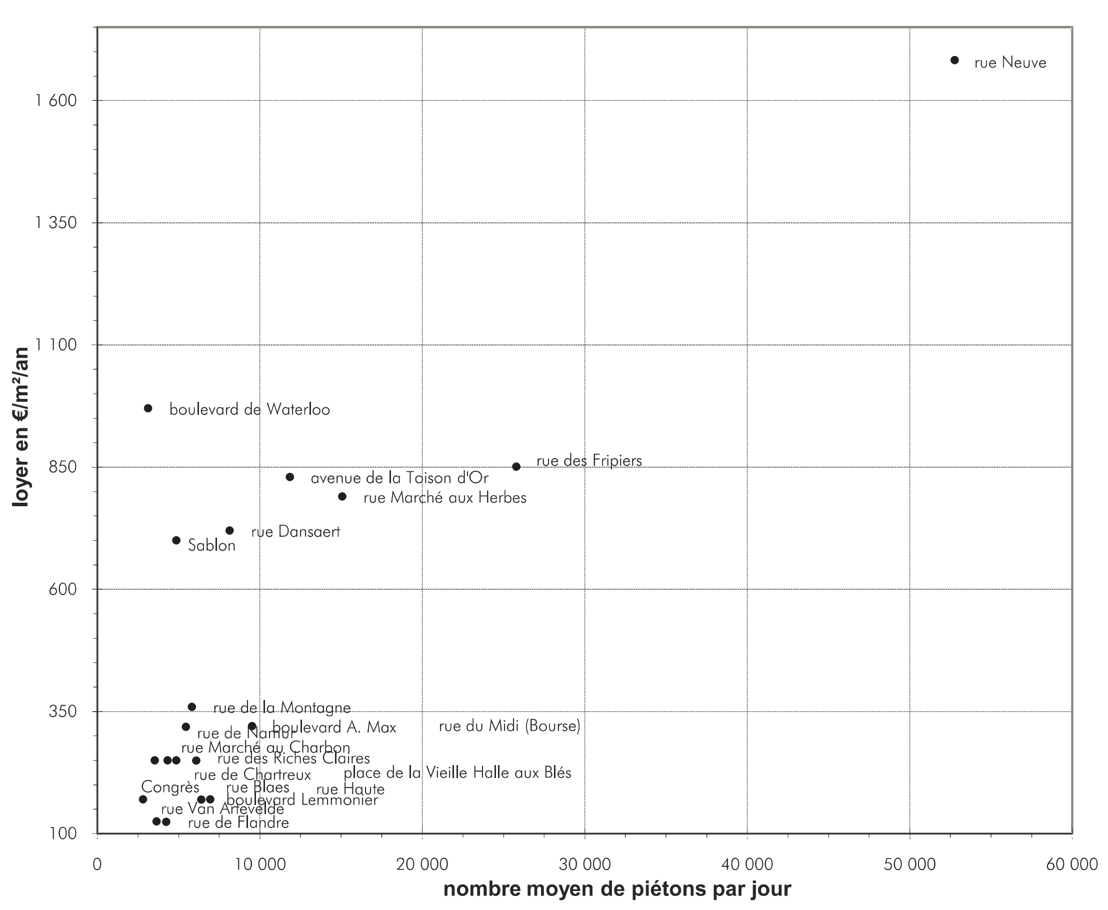
Au regard des autres fonctions (logement, bureau et industrie), malgré le développement des shopping-centers périphériques, commerce et centralité urbaine restent liés. Dans la Région de Bruxelles-Capitale, la proportion de rez-de-chaussée à usage commercial décroît fortement du centre-ville (ville médiévale, 77 %) à la périphérie (quartiers urbanisés après 1955, 2 %). Cette décroissance se fait de manière différentielle : la catégorie confection, parfumerie, bijoux devient presque insignifiante dès que l’on s’éloigne de la couronne des faubourgs d’avant 1880. En revanche, la densité de commerce alimentaire, activité de faible rayonnement et aux marges d’exploitation étroites, est presque constante et très liée à la densité de population. Peu visible au centre-ville (moins de 5 % des commerces), où il est relégué en position marginale, il représente une part croissante de l’offre commerciale au fur et à mesure que l’on s’éloigne des espaces les plus centraux et que les fonctions commerciales au rayonnement plus important se font rares.

Il se développe ainsi une hiérarchie des fonctions urbaines selon leur capacité à s’imposer, dans le contexte actuel, par le jeu de la rente foncière, avec dans l’ordre grossièrement décroissant le commerce, le tertiaire de bureau, le tertiaire diffus, l’habitat et enfin l’industrie, chacun avec sa propre hiérarchie interne (l’habitat de luxe peut se hisser au niveau du tertiaire de bureau). Encore convient-il de noter que ces fonctions ne sont pas forcément concurrentes à tout moment sur l’ensemble des espaces urbains (une partie du commerce reste ainsi essentiellement localisé sur les fronts de voiries principaux, et davantage de plain-pied).

En conclusion, la différenciation spatiale des prix de l’immobilier, se déployant dans le cadre contraint par les régulations d’Etat (comme les affectations des plans d’urbanisme, mais qui peuvent elles-mêmes être indirectement le reflet du niveau de la rente, à travers les jeux d’influence qui les ont déterminées) tend à reproduire, à étendre et à amplifier les différenciations sociales et fonctionnelles intra-urbaines héritées des phases historiques antérieures.



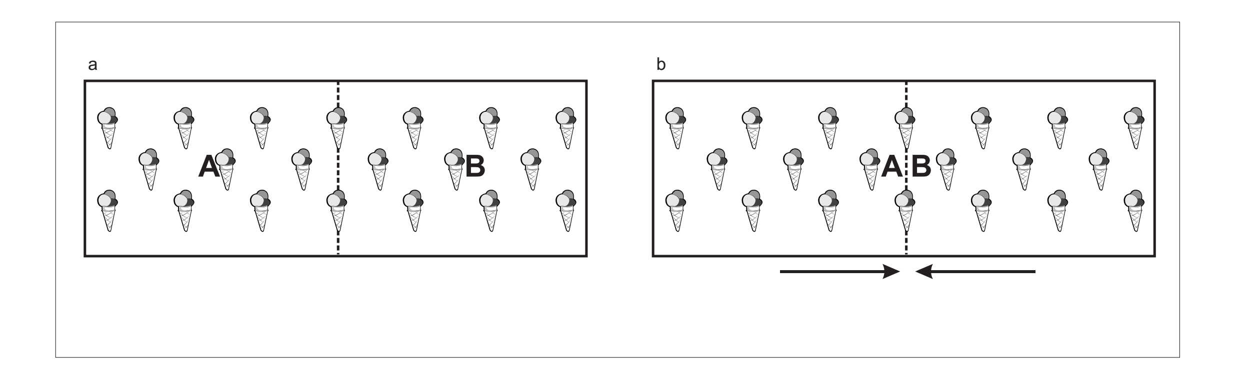
Passage et loyer dans le centre de Bruxelles



Sources : Administration générale de la documentation patrimoniale (2002), Atrium, Cushman & Wakefield (2009), traitement B. Wayens & J.P. Grimmeau, igeat/ulb.

A l'intérieur de la Région de Bruxelles-Capitale, la variation des loyers commerciaux observée entre les quartiers est de l'ordre de 1 à 8, selon les chiffres disponibles. En fait, elle est plus importante : leur relevé ne fournit en effet des données que pour un nombre limité de quartiers commerçants du centre de Bruxelles. Plus largement, les loyers les plus élevés s'observent au centre-ville, au cœur de l'hyper-centre bipolaire centré respectivement sur la rue Neuve et sur le haut de la ville (avenue Louise, boulevard de Waterloo, avenue de la Toison d'Or, chaussée d'Ixelles), là où le passage de piétons et donc de clients potentiels est le plus important. Dans le reste du centre historique (alentours de la Grand-Place, Sablon), les loyers sont aussi plus élevés que dans le reste de l'agglomération. On est ici dans l'espace dont le rayonnement est assuré non seulement par une offre commerciale importante et diversifiée, mais aussi par l'accumulation historique de fonctions de niveau métropolitain (offre culturelle, tertiaire de commandement, etc.) et la convergence des moyens de transport. Dans le reste de l'agglomération, les loyers les plus élevés s'observent soit dans de gros noyaux secondaires (rue des Tongres, La Chasse, Uccle-centre), soit dans des shopping-centers. Le statut socio-économique de ces quartiers commerçants aux loyers les plus chers est en général élevé. Pour les shopping-centers s'ajoute à ce facteur un contrôle strict de l'offre commerciale (le « mix ») et de l'environnement physique (propreté, sécurité, etc.) par les sociétés privées gestionnaires, qui augmente leur attractivité. On observe par ailleurs une assez grande similitude entre le niveau des loyers et la structure de la propriété commerciale. Les petits propriétaires-investisseurs détenant plusieurs cellules contrôlent une part nettement plus grande des emplacements commerciaux dans les espaces commerçants où les loyers sont les plus élevés.

Fig. 168. Importance de l'offre commerciale, structure de la propriété, valeur locative des emplacements commerciaux et passage piéton dans les noyaux commerçants de Bruxelles-Capitale.



Sources : formulation originale dans H. Hotelling (1929) « Stability and Competititon », *Economic Journal, 39*, pp. 41-57. Présentations didactique dans A. Lösch (1954), *The economics of location*, Yale University Press, p. 72. Revues critiques dans S. Brown (1989), « Harold Hotelling and the principle of minimum differentiation », *Progress in Human Geography*, *13*, 4, pp. 471-493, A. Irmen & J.F. Thisse (1998), « Competition in Multi-characteristics Spaces : Hotelling Was Almost Right », *Journal of Economic Theory, 78*, 1, pp. 76-102 et B. Wayens & J.P. Grimmeau (2006), « Types de commerces concentrés et dispersés à Bruxelles : complémentarité ou concurrence ? », *Belgeo*, *7*, 1-2, pp. 67-80.

Les réflexions relatives à la concentration des points de vente d'un même type font souvent référence au modèle attribué à Harold Hotelling et souvent présenté didactiquement par l'exemple de marchands de glaces sur une plage. La présentation du modèle spatial imagine deux vendeurs de crème à la glace sur une plage. Leurs produits sont de qualité identique et les clients, uniformément répartis le long de la plage, vont donc être tentés de se fournir chez celui des deux vendeurs qui leur est le plus proche. Si les deux marchands se placent au milieu de chacune des deux moitiés de la plage, ils draineront donc chacun une clientèle identique. Le seul moyen pour chacun de ces vendeurs de tenter d'augmenter leur clientèle est alors de se rapprocher du centre de la plage, puisque la clientèle située aux extrémités leur est de toute manière acquise. Finalement, ces deux vendeurs vont se retrouver dos à dos, au centre de la plage. Ils peuvent alors chacun espérer capter l'ensemble des clients, à condition d'améliorer ou de différencier leur produit ou leur visibilité. On a donc ici le paradoxe que c'est la concurrence entre les marchands qui mène à leur concentration spatiale, mais au prix d'une maximisation des distances à parcourir par les consommateurs. Néanmoins, l'allongement de la distance à parcourir par les clients situés aux extrémités de la plage pourrait les décourager et permettre l'implantation de nouveaux vendeurs disposant d'une clientèle d'un volume suffisant (surtout si la plage « s'allonge », traduisez si la ville s'étend, ou si l'accès « au centre de la plage » devient moins aisé).

Cet exemple pédagogique célèbre lié à l'espace est en fait absent chez Hotelling, qui s'intéresse surtout à la possibilité de stabilité des prix dans un contexte de concurrence ; c'est Lösch qui l'imagine en 1954 dans sa présentation personnelle du principe de différenciation minimale de Hotelling. Synthétisant soixante ans de littérature inspirée de Hotelling, Brown (1989) montre que, dès que l'on s'écarte des conditions très restrictives et peu réalistes du modèle (la demande est constante, inélastique y compris vis-à-vis de la distance et les consommateurs sont répartis uniformément), celui-ci prédit la dispersion plutôt que la concentration. En revanche, l'introduction de l'incertitude et de comportements de réduction de risque mènent à la concentration. Or ni les commerçants, ni les consommateurs ne sont parfaitement informés. Dans cet esprit, l'existence d'un magasin florissant démontre la présence d'un marché, qui peut donc attirer d'autres commerces analogues. De même, la présence de commerces voisins de même type permet au chaland de construire son information sur les prix, les modèles disponibles, etc., par comparaison. Revisitant le principe d'Hotelling en tenant compte de l'ensemble des aspects possibles de différenciation (localisation, profondeur de l'assortiment, services ...), les économistes Irmen & Thisse (1997) ont démontré que Hotelling avait presque raison, en ce sens que les entreprises cherchent à minimiser l'ensemble de leurs différenciations, sauf une. Si la différenciation ne se fait pas par la localisation, une autre caractéristique doit assurer ce rôle.

Le principe d'Hotelling dans sa présentation classique suggère que ces processus de concentration ou de dispersion apparaissent comme le résultat d'ajustements volontaires de la part des commerçants. Néanmoins, cela suppose chez eux une bonne connaissance de l'environnement, qui est loin d'être systématique. Aussi, la concentration spatiale doit aussi partiellement résulter de processus passifs : les points de vente mal localisés tendent à disparaître plus fréquemment que ceux bien localisés, dans le cadre d'un processus de sélection.

Fig. 168. La présentation classique du modèle de Hotelling (1929), une explication de la concentration spatiale à revisiter.

2. DESINDUSTRIALISATION METROPOLITAINE, TERTIARISATION, INTERNATIONALISATION

L'industrie bruxelloise resta puissante, la première du pays, jusque dans les années soixante.

Mais par la suite, durant la phase fordiste encore, confrontée à la croissance du tertiaire liée aux diverses régulations socio-économiques et à l'approfondissement de la division du travail, et dans un contexte de plein emploi, l'industrie s'est heurtée dans les grandes métropoles à des difficultés croissantes de recrutement. A ceci vont s'ajouter les nouvelles contraintes techniques de l'organisation du travail et de la desserte industrielle : elles imposent une architecture horizontale et des surfaces de dégagement fort consommatrices d'espace, au moment même où la pression du tertiaire fait monter le prix des terrains. Dès lors, dans un contexte de réduction des coûts des transports et d'homogénéisation des potentialités de l'espace sous l'action des pouvoirs publics, l'éclatement de la production sur des bassins de main-d'œuvre spatialement segmentés s'est traduit par la désindustrialisation de Bruxelles. On a vu que, parallèlement à la localisation préférentielle des séquences peu qualifiées vers les campagnes en modernisation agricole, voire vers les pays périphériques, des entreprises utilisant souvent une main-d'œuvre très qualifiée s'installent dès ce moment dans des parcs industriels à la périphérie et à proximité des axes autoroutiers (fig. 148). Si les implantations urbaines de la production très qualifiée et de la recherche-développement ont globalement résisté plus longtemps, seuls cependant les sièges sociaux et les holdings industriels vont rester typiquement bruxellois, dans des sites d'implantation peu différents de ceux des bureaux du tertiaire. Encore que récemment les fonctions de décision industrielle aient pu faire elles aussi l'objet de délocalisations de prestige à l'est de Bruxelles et vers Zaventem. Ainsi, la faiblesse de la dynamique économique globale de Bruxelles-Capitale durant plus de deux décennies – de la fin des années soixante au début des années quatre-vingt-dix – a reflété une longue période de désindustrialisation, plus marquée encore que dans l'axe wallon et moins que contrebalancée par les délocalisations vers la périphérie de la capitale. La croissance du tertiaire ne compensait pas entièrement l'impact de cette désindustrialisation, de sorte que l'actuelle Région de Bruxelles-Capitale voyait alors son poids dans la production de la valeur nationale régresser (tableau 84). Aujourd'hui, à quelques exceptions résiduelles près, l'espace urbain ne fixe plus que les activités en amont (secteurs financier et décisionnel) et en aval (commerce) de la fabrication industrielle proprement dite ; délaissée par la production, même qualifiée, Bruxelles tend à renforcer une spécialisation internationale liée au commandement politique et au tertiaire administratif et de services aux entreprises de haut niveau.

La désindustrialisation réduit la part de Bruxelles-Capitale dans la valeur ajoutée nationale entre les années soixante et le début des années quatre-vingt-dix. Aujourd'hui, le renforcement du tertiaire de haut niveau qualitatif dans une métropole très internationalisée comme Bruxelles entraîne un regain de dynamisme de l'économie urbaine.

Ces spécialisations et ce renforcement du tertiaire de haut niveau qualitatif, mais aussi de segments d'un tertiaire ancillaire plus banal, vont inverser, à partir du milieu des années quatre-vingt-dix, la tendance au déclin relatif bruxellois. Cela est plus net encore si l'on prend en considération la région métropolitaine étendue à sa périphérie des arrondissements de Hal-Vilvorde et de Nivelles. Le rôle international de Bruxelles s'est affirmé plus encore que précédemment et l'économie non marchande internationale (institutions européennes, OTAN, ambassades) élèverait le PIB bruxellois au-dessus du niveau de 20 % du PIB belge si elle était comptabilisée dans les chiffres officiels du PIB du pays. Au-delà de l'importance du non-marchand international (et national) dans la capitale, les activités qui sont induites par la présence des institutions européennes contribuent à renforcer considérablement le secteur marchand bruxellois, à travers la multiplication de bureaux des grandes firmes mondiales de services

aux entreprises, des représentations des multinationales, des ONG, etc. De manière plus induite, la position internationale de Bruxelles a des impacts importants sur le tourisme d'affaires et de congrès – voire même de loisirs à travers la connaissance que le public a de la ville –, le commerce, l'immobilier, etc. Tout ceci compense un manque de présence à Bruxelles de quartiers généraux de grandes firmes mondiales, reflet de la disparition d'un grand capitalisme national. Toutefois, la croissance bruxelloise est le fait d'entreprises intensives en travail très qualifié, en fonctions directionnelles, qui acceptent les charges immobilières élevées dans le centre-ville pour bénéficier des externalités qu'il offre. Près de la moitié des emplois exercés à Bruxelles le sont par des personnes dotées d'un diplôme de l'enseignement supérieur ou universitaire, alors que ce pourcentage n'est que d'un tiers en moyenne belge. La croissance bruxelloise très intensive est relativement peu créatrice d'emplois. Il n'empêche que l'on comptabilise, à l'intérieur des limites de la Région, le nombre exceptionnel de près de 700 000 emplois, en tenant compte des fonctionnaires internationaux, mais six-dixièmes environ de ces emplois sont occupés par des navetteurs.

Mais cette croissance est très intensive et peu créatrice d'emplois. Elle entraîne surtout un déficit de postes de travail peu qualifiés, alors que les populations peu formées sont nombreuses à résider dans le tissu urbain central.

L'évolution est plus favorable encore dans la périphérie bruxelloise, tant en termes de valeur ajoutée que d'emplois. La croissance périphérique ne se fonde plus tant aujourd'hui sur les délocalisations ou nouvelles localisations industrielles – ici aussi l'emploi industriel décline – que sur des activités de commerce périphérique, de logistique, de bureau – back offices ou firmes desservant une clientèle extérieure, dans des business parks (autour de l'aéroport de Bruxelles-National, à Louvain-la-Neuve, à Braine-l'Alleud, etc.) –, ou sur des entreprises ayant une intensité élevée en recherche-développement, occupant beaucoup de personnel très qualifié, avec une forte présence de capitaux étrangers [9]. En tout cas, ces développements périphériques sont devenus très autonomes : les transferts depuis les parties centrales de la ville ont cédé la place à l'accueil de nouvelles entreprises.

La croissance est encore plus dynamique en périphérie ; elle y concerne des activités proportionnellement plus créatrices d'emplois que dans le centre.

Globalement, les évolutions de la région métropolitaine bruxelloise apparaissent aujourd'hui plus favorables que celles des autres grandes régions urbaines belges, avec leurs périphéries : de même qu'à l'échelle européenne, la « remétropolisation » bénéficie aux plus grandes zones métropolitaines, bien inscrites aux nœuds des réseaux mondiaux et disposant d'une renommée et d'une image de marque favorable.

3. REMETROPOLISATION ET ACCENTUATION DE LA FRACTURE SOCIALE DURANT LA PHASE DE L'ECONOMIE FLEXIBLE

La « remétropolisation » accentue la dualisation sociale entre la Région et sa périphérie et entre les quartiers aisés et pauvres de la capitale.

Mais cette « remétropolisation » ne va pas sans aggraver les dualisations du tissu social dans l'espace métropolitain. Cette situation entraîne des conséquences particulièrement dramatiques à Bruxelles, du fait de l'étroite limitation de la Région de Bruxelles-Capitale, une des trois entités de la Belgique fédérale, à l'espace central de son bassin d'emploi, dans un pays où une part importante des ressources des pouvoirs locaux est fonction de la base fiscale de leur population résidente. En effet, les populations défavorisées, de par leur faible niveau de formation, voire du fait de discriminations à l'embauche fondées sur l'origine ethnique ou une insuffisance de bilinguisme, accèdent difficilement au marché du travail très qualifié d'une grande métropole et subissent des taux de chômage élevés ; or, ce sont ces mêmes populations qui résident massivement dans les quartiers centraux dégradés de la Région de Bruxelles-Capitale ; à l'inverse, une part importante des populations aisées, bien qualifiées, habite en périphérie flamande ou wallonne et navette chaque jour vers la capitale. En l'absence de péréquations

[9] Il n'empêche que, malgré des prix plus faibles et des bâtiments plus neufs en moyenne, les taux de vacance dans l'immobilier d'entreprise sont plus élevés en périphérie qu'à l'intérieur de la Région de Bruxelles-Capitale, ce qui témoigne de l'attractivité de cette dernière, malgré certains discours exagérément alarmistes des entrepreneurs bruxellois – mus sans doute en partie par un certain chantage aux effets d'aubaine – quant à la concurrence potentielle de la périphérie.

fiscales entre les Régions, si l'on exclut des transferts du pouvoir fédéral dont l'ampleur est loin de compenser les charges inhérentes au statut de capitale et de principal centre d'emploi du pays, Bruxelles-Capitale doit donc supporter les charges d'infrastructure et les coûts de fonctionnement entraînés par cette navette, en même temps que les coûts sociaux liés au statut précaire d'une part importante de sa propre population. Les revenus de la Région sont encore réduits par le grand nombre de bâtiments publics, exempts d'impôt immobilier, qui s'y trouvent, ainsi que par l'immunité fiscale dont jouit une part de ses résidents aisés (statuts diplomatiques ou européens).

A cette fracture sociale entre la Région de Bruxelles-Capitale et sa périphérie s'en ajoute une autre, à l'intérieur même de la Région, entre les quartiers dégradés du croissant pauvre de la première couronne, du nord au sud, par l'ouest, et les quartiers aisés, mais à population vieillissante, en deuxième couronne, surtout ceux de l'est et du sud-est.

En outre, depuis deux décennies, une pression immobilière nouvelle s'exerce à l'intérieur même des quartiers anciens centraux et de certains faubourgs de première couronne, née d'un regain d'intérêt pour ces zones de la part de populations jeunes à niveau culturel élevé et de personnels internationaux mobiles, souvent isolés. Et il faut encore compter avec un regain d'intérêt des activités marchandes pour les quartiers centraux : activités de loisirs, touristiques, culturelles, sociales, utilisent l'image prestigieuse du centre. C'est le phénomène de la gentrification, résidentielle et marchande, qui concerne surtout le centre historique et les faubourgs anciens de première couronne, par exemple à proximité relative des institutions européennes ou dans l'axe de l'avenue Louise.

La population de la Région de Bruxelles-Capitale est à nouveau, depuis plus d'une dizaine d'années, en croissance dynamique. Mais celle-ci est liée à un regain d'immigration et dans une moindre mesure à des phénomènes de gentrification ; en revanche, la périurbanisation des jeunes adultes avec enfants se poursuit, malgré les tentatives de la Région de fixer en ville les classes moyennes. Mais cette politique reste contrée par le niveau des loyers, tirés vers le haut par les conséquences de l'internationalisation de la capitale et le développement du marché des bureaux. Là où la rénovation urbaine marque le plus de succès, elle peut en outre contribuer à l'expulsion des populations les plus précarisées.

La conjonction de la gentrification, avec un bilan migratoire positif parmi les 18-30 ans depuis le reste du pays, et, surtout, d'un regain d'immigration depuis les années quatre-vingt-dix, plus la fécondité un peu plus élevée et la jeunesse de la population d'origine immigrée dans les quartiers dégradés de première couronne ont entraîné une inversion spectaculaire du mouvement de la population bruxelloise, à l'intérieur des limites de la Région. Alors que la population bruxelloise avait baissé sans cesse depuis un maximum de 1 079 000 habitants en 1967 jusqu'à un étiage de 948 000 en 1995, elle atteint 1 155 000 au début de l'année 2013, et ceci malgré la poursuite d'un mouvement de périurbanisation, qui entraîne un bilan négatif persistant de l'ordre de 5 à 10 000 personnes par an avec la périphérie. Encore le chiffre de population de la capitale est-il sous-estimé d'un nombre non négligeable de personnes non inscrites. La Région de Bruxelles-Capitale enregistre aujourd'hui la plus forte croissance des trois Régions du pays. Elle est même devenue supérieure à celle de sa périphérie.

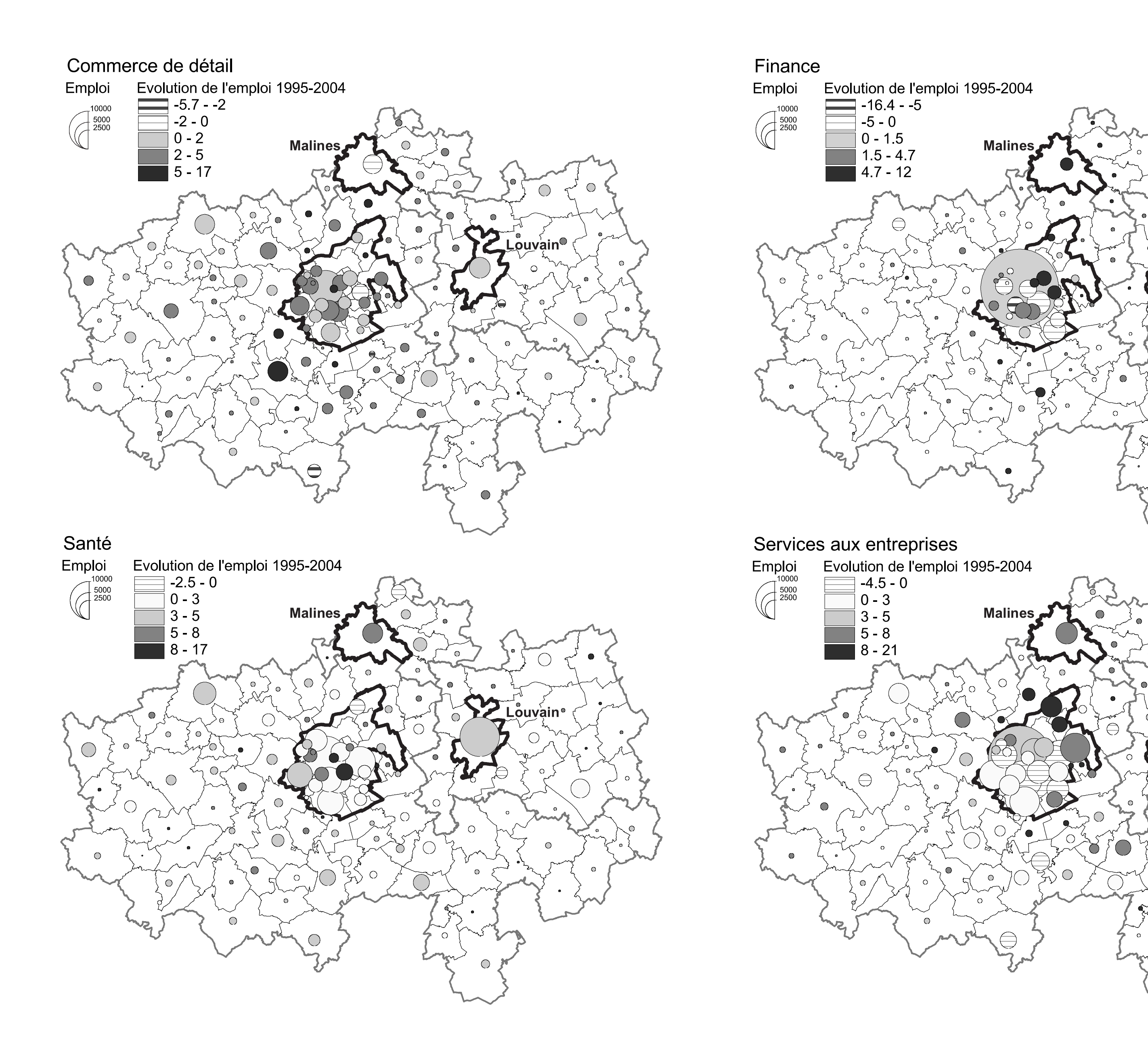
Un autre renversement remarquable de tendance est la localisation des croissances les plus vigoureuses en première couronne, à laquelle il faut ajouter les communes de la seconde couronne occidentale [10]. Ceci est pour une large part lié au vieillissement des communes de seconde couronne, mais aussi à la fécondité plus élevée des populations d'origine immigrée [11] et à la localisation de nouveaux arrivants – immigrés récents, originaires en proportion croissante de l'Europe centre-orientale ou orientale, ou gentrifieurs.

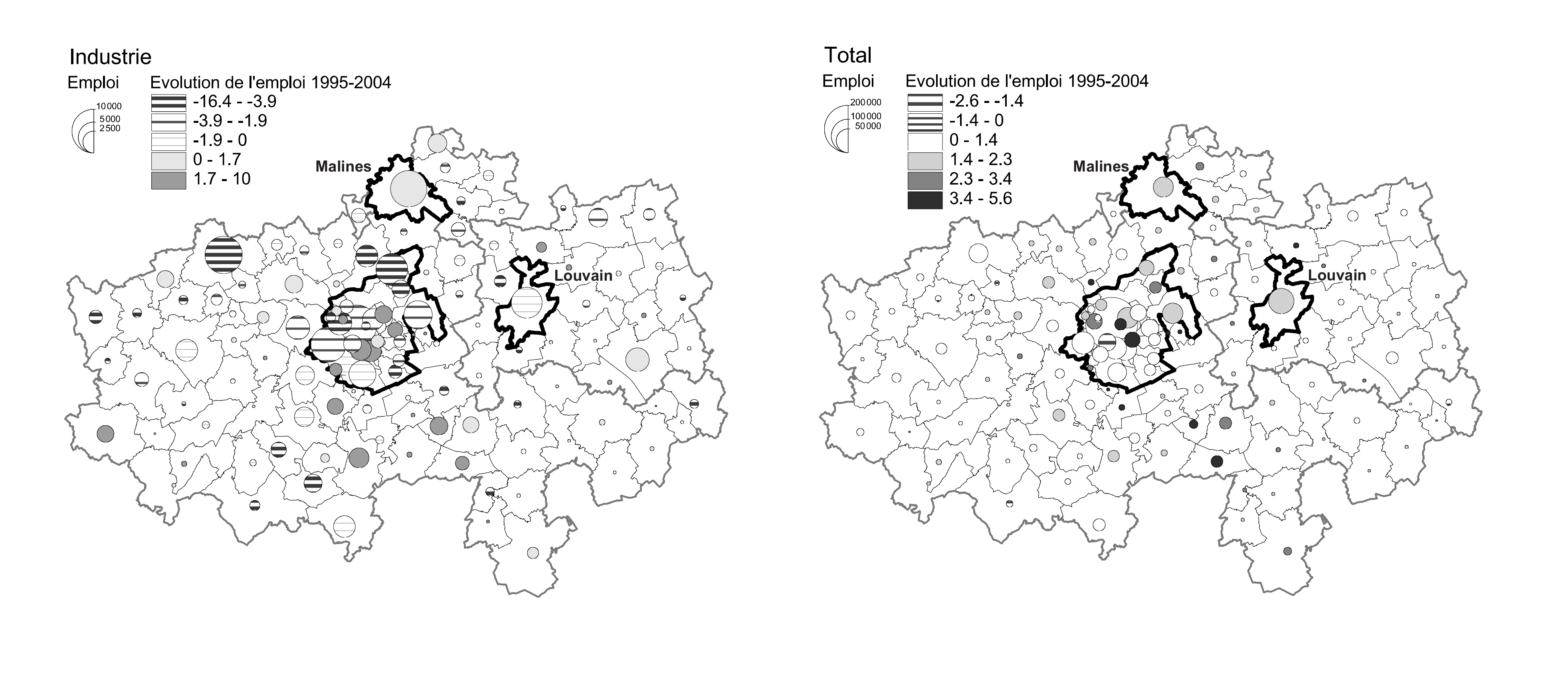
Outre la plus grande instabilité de l'emploi qui y règne, c'est dans les quartiers pauvres de la première couronne que le déficit d'activité est le plus marqué.

Ceci est particulièrement net pour les femmes. La carte du taux standardisé d'activité féminin fait bien ressortir les quartiers centraux

[10] La meilleure tenue démographique des quartiers de seconde couronne à l'ouest de la Région tient sans doute à des prix de l'immobilier plus accessibles pour les revenus moyens. Ainsi, différentes observations tendent à montrer que les populations d'origine immigrée qui se hissent dans la hiérarchie sociale et quittent la première couronne franchissent la barrière du chemin de fer de ceinture en direction du haut d'Anderlecht, du haut de Molenbeek, de Jette et de Laeken.

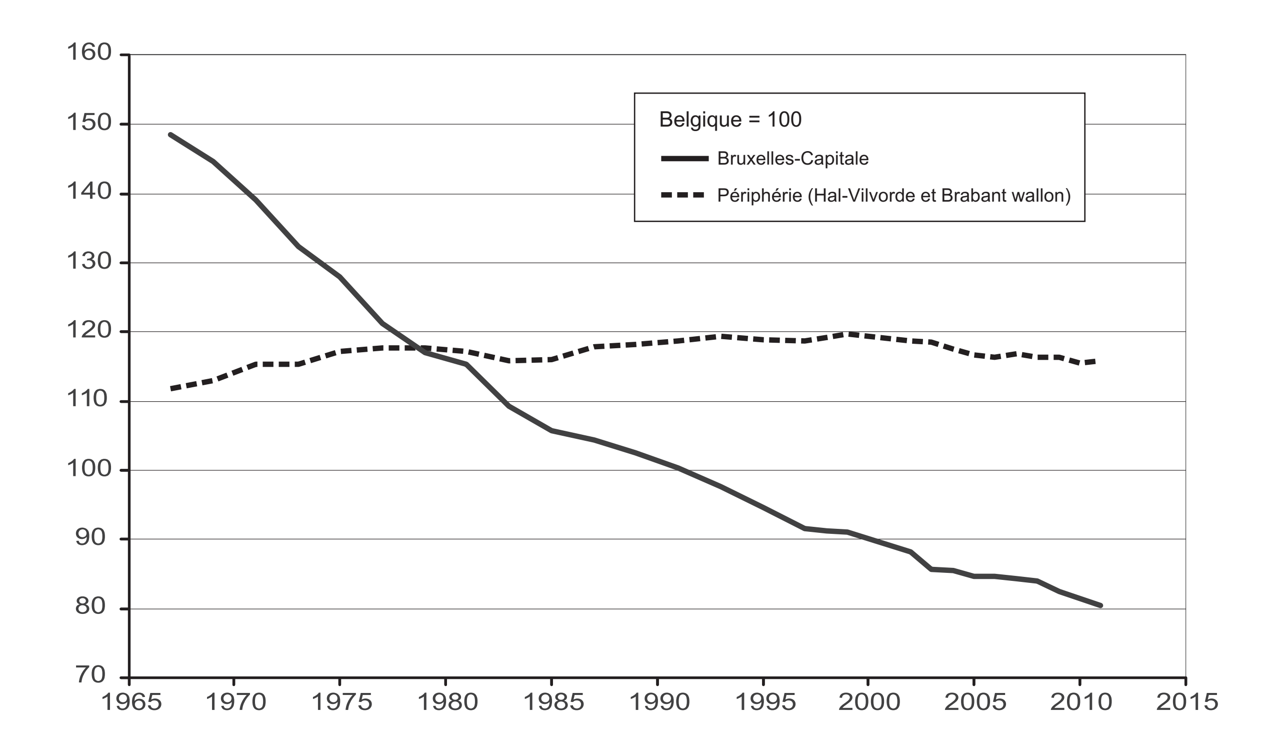
[11] Nous parlons de populations d'origine immigrée parce que les statistiques basées sur la nationalité ont de moins en moins de signification, sinon en termes d'accès à la participation démocratique, ce qui n'est pas sans importance dans la mesure où les autorités communales et régionales ne peuvent plus négliger autant qu'avant certains quartiers.


Commerce de détail
Emploi
10000
5000
2500
Evolution de l'emploi 1995-2004
-5.7 - -2
-2 - 0
0 - 2
2 - 5
5 - 17
Malines
Louvain
Finance
Emploi
10000
5000
2500
Evolution de l'emploi 1995-2004
-16.4 - -5
-5 - 0
0 - 1.5
1.5 - 4.7
4.7 - 12
Malines
Louvain
Santé
Emploi
10000
5000
2500
Evolution de l'emploi 1995-2004
-2.5 - 0
0 - 3
3 - 5
5 - 8
8 - 17
Malines
Louvain
Services aux entreprises
Emploi
10000
5000
2500
Evolution de l'emploi 1995-2004
-4.5 - 0
0 - 3
3 - 5
5 - 8
8 - 21
Malines
Louvain



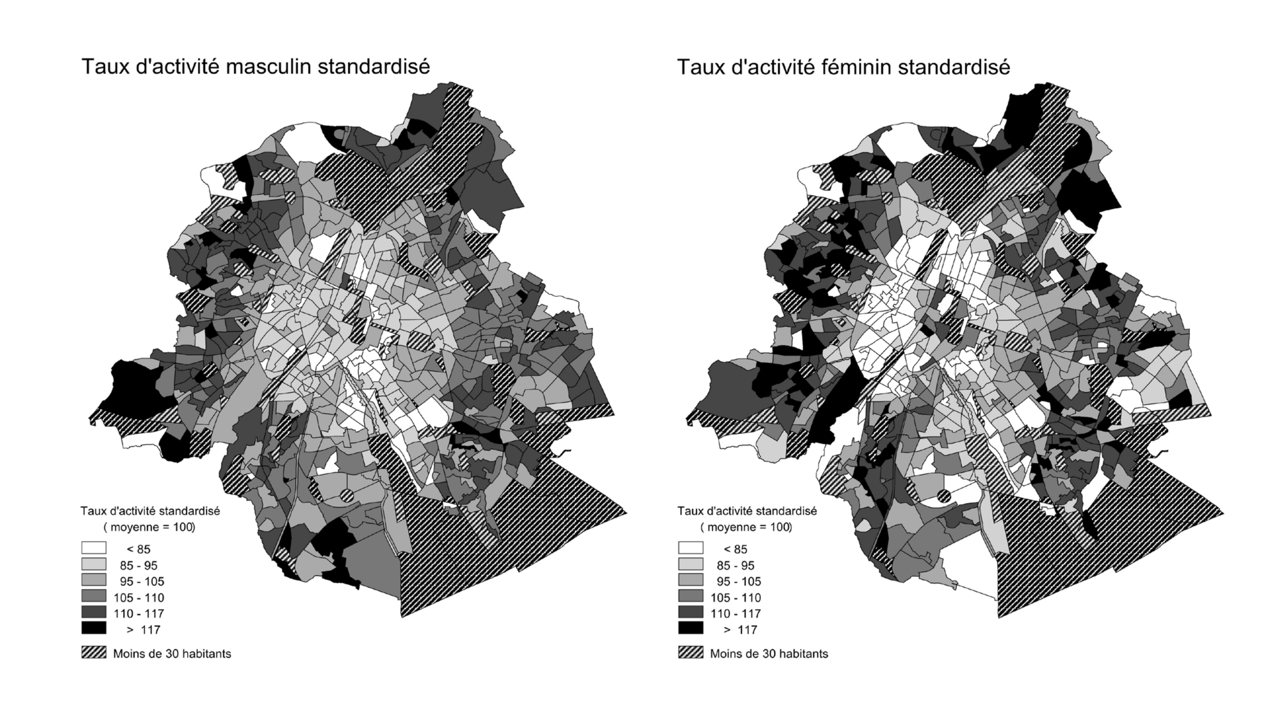
Sources : ONSS et INASTI.

Fig. 169. Niveau et évolution de l'emploi dans la région métropolitaine de Bruxelles et autour de Louvain et de Malines (1995-2004).



Source : INS, statistiques fiscales.

Fig. 170. Evolution du revenu moyen de la population de la Région de Bruxelles-Capitale et de sa périphérie.



Source : Enquête socio-économique 2001.

La standardisation élimine les effets des structures d'âge différentes selon les quartiers.

Fig. 171. Taux d'activité standardisé des hommes et des femmes dans la Région de Bruxelles-Capitale (2001).

Mais en matière d'accès au marché du travail et de discriminations on sait malheureusement que la « nationalité sociologiquement perçue » a plus d'importance que la nationalité légale. La seule source d'information est ici l'enquête socio-économique de 2001, qui a permis d'ajouter à la population de nationalité étrangère les Belges nés à l'étranger ou nés de parents nés à l'étranger. On arrive ainsi à environ 60 % de Belges parmi les personnes d'origine maghrébine, turque ou congolaise ; entre 20 et 25 % de Belges parmi les personnes d'origine européenne occidentale ; de l'ordre de 10 % de Belges parmi les personnes originaires de pays développés non européens. Au total, l'addition des étrangers légaux et des Belges d'origine étrangère récente totalise ainsi non pas 30 %, mais bien 42 % de la population bruxelloise, pour moitié environ représentants d'une immigration sociologiquement perçue comme telle et globalement victime potentielle de discriminations et de déficits plus ou moins importants de formation, soit de l'ordre de 1/5 de la population bruxelloise. A l'inverse, parmi l'autre moitié des étrangers ou personnes d'origine étrangère, issus de pays européens ou d'autres pays développés, 1/5 environ sont des fonctionnaires européens, leurs familles, ou des stagiaires et intérimaires, soit ensemble plus de 4 % de la population bruxelloise.

[12] Ces chiffres diffèrent des chiffres officiels, mais ce qui importe ici c'est leur comparabilité interne.

Les populations d'origine immigrée souffrent le plus de niveaux élevés de chômage, ainsi que de hauts taux d'inactivité féminine, et ceci même à diplôme égal à celui des populations des quartiers plus favorisés. Globalement, ce qui est inquiétant, c'est le décrochage négatif, depuis 1995, de la courbe du chômage bruxellois par rapport à la tendance nationale, alors que les deux courbes évoluaient jusque-là de concert : ceci est lié à la nature de l'emploi bruxellois.

Le contexte de la remétropolisation profite donc plus à l'économie bruxelloise qu'aux Bruxellois. En fin de compte, alors qu'il y a deux ou trois décennies, le problème bruxellois était sans doute en premier lieu celui de la dynamique économique de la capitale, aujourd'hui la préoccupation majeure est devenue sociale avant d'être économique.

pauvres occidentaux, outre, paradoxalement, quelques secteurs particulièrement aisés du sud et de l'est de Bruxelles, où l'inactivité féminine rend évidemment compte d'une tout autre réalité sociale.

Chez les hommes, l'écart par rapport à la moyenne régionale est moindre, même s'il s'accentue assez sensiblement dans la deuxième partie de la période de vie active. L'activité légèrement plus forte que la moyenne régionale aux plus jeunes âges dans les quartiers du croissant pauvre ne rend compte évidemment que d'un déficit de fréquentation de l'enseignement supérieur.

Non seulement le croissant pauvre concentre l'inactivité féminine, mais il présente aussi les pires situations en matière de chômage, de l'ordre de 30 % ou plus, parfois plus de la moitié de la population active, alors que ces taux de chômage sont le plus souvent inférieurs à 10 % dans les quartiers aisés de la seconde couronne.

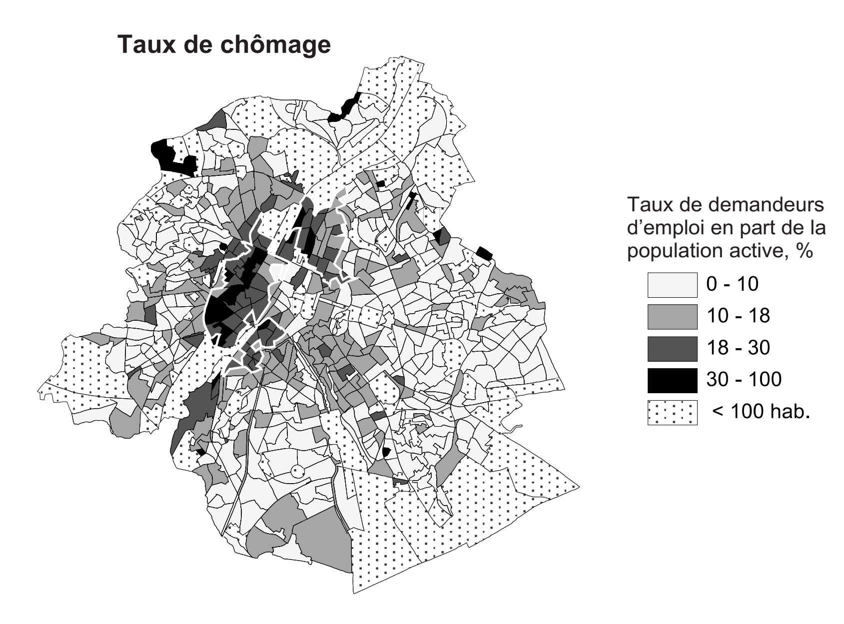
Une amélioration des niveaux d'éducation et de formation des populations les moins favorisées permettrait-elle pour autant de réduire cet écart ?

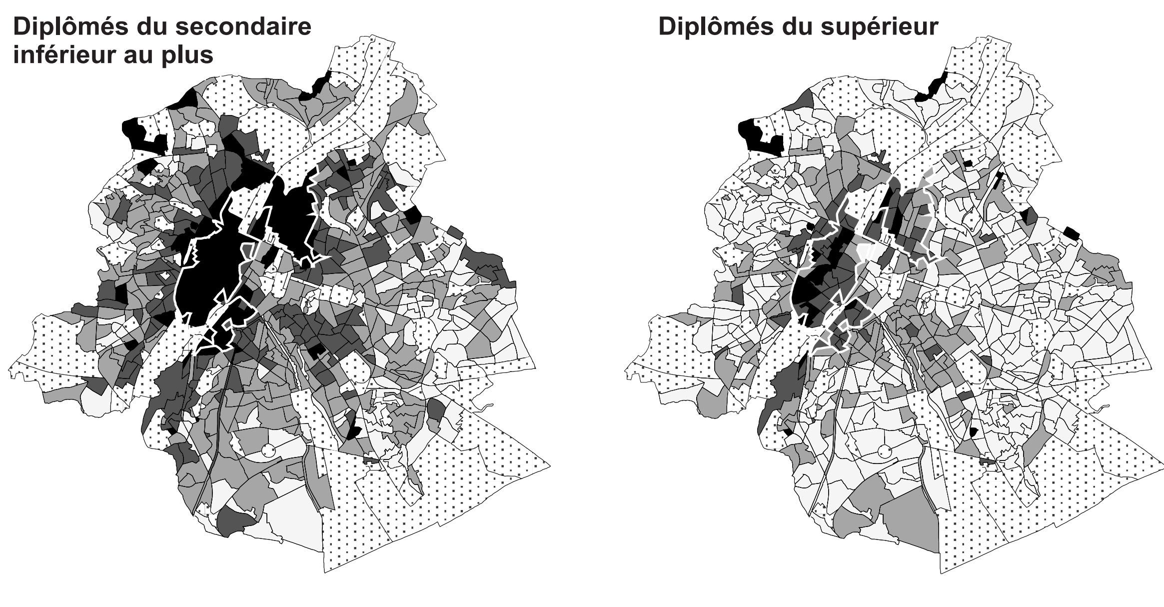
Certes, il existe une corrélation inverse entre niveau de formation et chômage. Mieux on est formé, moins on chôme, et cette relation est vraie tant à Bruxelles qu'ailleurs en Belgique. Toutefois, le problème essentiel n'est pas là, mais plutôt dans la constatation dramatique qu'à tout niveau de formation, on chôme plus en Région de Bruxelles-Capitale qu'en moyenne en Belgique, et surtout beaucoup plus que dans la périphérie. Si on considère les chiffres de l'enquête socio-économique de 2001 [12], le taux de chômage moyen belge est de 12,5 %. En Région de Bruxelles-Capitale, il faut atteindre la catégorie des diplômés du supérieur non universitaire pour trouver des valeurs inférieures à cette moyenne belge, calculée toutes catégories de diplômes confondues, alors qu'en périphérie même un diplôme du secondaire inférieur aboutit déjà à des risques de chômage moindres !

L'acquisition d'un diplôme ne place donc pas le Bruxellois sur pied d'égalité par rapport à l'habitant de la périphérie ou d'autres parties de la Belgique en matière d'accès au travail. Donc, plutôt que d'affirmer que les efforts de formation réduisent le chômage, il est plus correct d'affirmer, surtout à Bruxelles, que les mieux formés chôment statistiquement moins, ce qui n'est pas équivalent en matière de stratégie.

Ceci étant, il est vrai que la situation est encore aggravée à Bruxelles par un déficit relatif de formation, qui apparaît dès la fin des années 1960 pour une partie de la population de la capitale, c'est-à-dire au moment où la périurbanisation fait basculer l'évolution démographique et la composition sociale, privilégiée jusque-là, de la population bruxelloise. Depuis lors, le pourcentage de personnes très peu formées est devenu supérieur à Bruxelles au reste du pays, alors que le marché du travail bruxellois est très exigeant. Toutefois, cette constatation s'inscrit dans le contexte de la très forte dualisation sociale qui prévaut dans la capitale. En effet, simultanément, Bruxelles compte aussi un très haut pourcentage d'habitants bénéficiant d'une formation supérieure, et plus particulièrement encore universitaire.

Les déficits de formation sont largement le produit d'une reproduction sociale. Il suffit d'observer la part des élèves en retard à l'entrée du secondaire selon le diplôme de la personne de référence du ménage, le père ou la mère selon le cas. A nouveau, si la tendance générale est partout à une diminution des retards scolaires en fonction de l'élévation du niveau de formation des parents, dans un rapport de l'ordre de 1 à 5, la situation bruxelloise est plus mauvaise que la moyenne belge.





Source : Enquête socio-économique 2001.

Aux deux niveaux de diplôme, l'intensité du chômage n'est pas la même selon les quartiers de résidence, même s'il apparaît qu'un niveau de diplôme plus élevé réduit l'espace dans lequel les handicaps sociaux amplifient fortement les effets de l'inégalité scolaire. Ainsi, dans les quartiers du croissant pauvre, l'absence de diplôme plus élevé que le niveau du secondaire inférieur génère des taux de chômage supérieurs à 40 %, alors que les habitants de Watermael-Boitsfort dans la même situation restent à des taux de chômage inférieurs à 20, voire à 10 %. Dans certains quartiers du bas de Molenbeek, on atteint encore des taux de plus de 35 % de chômeurs parmi les détenteurs d'un diplôme du supérieur, alors que ce type de formation amène à des taux de chômage résiduels ou frictionnels de l'ordre de 5 % dans les communes aisées de la seconde couronne. Ainsi, les quartiers pauvres abritent une population moins bien formée et celle-ci parvient moins à valoriser ses diplômes en termes d'accès à l'emploi.

Fig. 172. Taux de chômage global et selon les catégories de diplôme.

			Primaire	Secondaire inférieur	Secondaire supérieur	Supérieur non universitaire	Universitaire	Total
Population totale de plus de 15 ans	1991	Bruxelles	33,1%	25,3%	21,7%	10,5%	9,4%	100,0%
		Belgique	*33,9%*	*28,8%*	*22,4%*	*10,3%*	*4,7%*	*100,0%*
	2005	Bruxelles	22,7%	18,2%	26,7%	15,4%	17,1%	100,0%
		Belgique	*22,9%*	*21,1%*	*32,4%*	*15,9%*	*7,7%*	*100,0%*
Population de 25-29 ans	1991	Bruxelles	14,2%	22,8%	26,5%	18,2%	18,3%	100,0%
		Belgique	*12,0%*	*27,6%*	*32,8%*	*18,8%*	*8,7%*	*100,0%*
	2005	Bruxelles	9,1%	12,4%	33,1%	21,1%	24,3%	100,0%
		Belgique	*5,9%*	*10,7%*	*41,3%*	*26,7%*	*15,3%*	*100,0%*

Sources : Recensement de 1991 et Enquête sur les forces de travail.

Tableau 88. Niveau de formation des populations bruxelloise et belge.

8 CONCLUSIONS

Deux périodes ont été fondamentales du point de vue des mutations spatiales de l'économie belge. La phase dynamique du capitalisme industriel national, des années qui suivent l'indépendance du pays à 1872, modifia radicalement, en faveur de la Wallonie, la carte proto-industrielle encore observable au vu des chiffres du recensement de 1846. La phase dynamique fordiste des Golden Sixties, caractérisée par l'investissement étranger, la contribution croissante des pouvoirs publics à la production d'infrastructures en même temps que l'intégration massive de la consommation de masse uniformisée dans le mode de production, assura pour sa part un avantage radical à la Flandre.

De la fin du XIX[e] siècle à la fin de la Seconde Guerre mondiale, voire à celle des années cinquante, la carte évolua plus quantitativement que qualitativement, reflet de l'inertie des structures et de la faiblesse de la croissance, mais la suprématie du nord du pays se prépare cependant à ce moment.

L'évolution postérieure à 1974 se traduit par un repli radical de l'emploi industriel dans le cadre d'un renforcement de la flexibilité et de la mondialisation de l'économie, alors que se poursuit une croissance relativement forte de la productivité. Le démaillage définitif de larges pans du tissu industriel traditionnel, déjà commencé dans les Golden Sixties, mais aussi le repli d'investissements étrangers déjà amortis accentuent la fragilisation des devenirs industriels régionaux. L'espace s'est certes apparemment fort homogénéisé, à travers la déconcentration et la périphérisation des activités économiques, le développement qualitatif du commerce aux niveaux inférieures de la hiérarchie urbaine, la multiplication des grandes surfaces périphériques, la généralisation des déplacements automobiles. Cependant, cette déconcentration des activités depuis les centres d'emploi principaux n'exclut pas un renforcement des fonctions primatiales dans les plus puissants d'entre eux, ni, surtout en fin de période, un renforcement qualitatif de la grande région métropolitaine centrale, allant de pair avec l'internationalisation croissante de l'économie et sa structuration en réseaux mondiaux. La conjonction d'une homogénéisation de l'espace banal et d'une « remétropolisation » n'a pas réduit l'ampleur de la navette et des problèmes de mobilité, bien au contraire.

Les cartes actuelles de la localisation de la valeur ajoutée dans les différents secteurs d'activité rendent ainsi compte des sédimentations successives de logiques spatiales d'investissement et de rationalisation au cours du temps (fig. 162). On y observe les impacts de la modernisation et d'une nette intensification de l'agriculture, avec le développement de l'élevage hors-sol, dans les campagnes flamandes densément peuplées, s'opposant aux plus faibles valeurs ajoutées des zones de grande culture des plateaux limoneux de la Moyenne-Belgique wallonne ; la forte valorisation flamande de la production agricole en aval, dans l'agro-alimentaire. Il en est de même pour l'industrie du bois et du meuble, qui s'est développée en rapport avec un tissu flamand de PME, et non sur la base des ressources forestières wallonnes, mal valorisées sur place. Les cartes visualisent aussi les héritages historiques flamands dans un textile aujourd'hui entièrement modernisé, alors qu'il a disparu de Verviers. Trois logiques s'additionnent pour dessiner la carte de la métallurgie de base, celle du second Kondratieff en Wallonie, celle des non-ferreux à Anvers et dans le Nord-est, celle de la sidérurgie maritime à Gand. Les fabrications métalliques affaiblies des vieux bassins wallons s'opposent aux

L'espace économique contemporain rend compte des sédimentations de logiques spatiales successives d'investissement, de rationalisations et de perception des espaces au cours du temps.

logiques métropolitaines du troisième Kondratieff et aux logiques périphériques du quatrième dans les fabrications métalliques. On notera aussi la faiblesse de la fabrication des moyens de transport en Wallonie, si ce n'est l'aéronautique carolorégienne, et des fabrications électriques et électroniques, de sorte que s'opposent dans ces secteurs les inerties industrielles métropolitaines du troisième Kondratieff et les localisations périphériques du quatrième. Les localisations portuaires se sont développées au cours des deux phases pour ce qui est de l'automobile. Enfin, apparaissent les localisations plus concentrées, plus centrales aussi de la chimie, privilégiant le pôle anversois. La suprématie anversoise dans les transports et communications est le fait du port. La concentration de la direction économique est très forte à Bruxelles (banques et assurances, centres de coordination, services aux entreprises internationaux proches des institutions européennes), alors que l'implantation des services non marchands reflète mieux la répartition de la population, malgré le poids bruxellois dans la localisation de la valeur ajoutée de l'appareil d'Etat.

ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE

Pour une synthèse de la géographie économique de la Belgique, on consultera l'ouvrage collectif édité par Denis J. (dir.) (1992), *Géographie de la Belgique*, Bruxelles, Crédit communal de Belgique, en particulier les articles de E. Van Hecke, « L'agriculture », pp. 331-355, de B. Mérenne-Schoumaker & C. Vandermotten, « L'industrie », pp. 357-397 et de W. Vlassenbroeck, P. De Groote & M. Goossens, « Le secteur tertiaire », pp. 399-425. L'ouvrage récent de base pour la géographie économique de la Belgique, un atlas commenté, est Mérenne-Schoumaker B., Decroly J.M., Vandermotten C., Vanneste D. & Verhetsel A. (dir.) (2010), *Atlas de Belgique, tome 5, Géographie économique*, Commission de l'Atlas du Comité national de géographie, Politique scientifique fédérale, Gand, Academia Press. L'analyse socio-économique du recensement de 1991 est faite dans Colard A., Marissal P., Vandermotten C. & Van Hamme G. (1997), *Emploi et structures socio-économiques régionales, Monographie n° 6 du Recensement Général de la Population et des Logements au 1er mars 1991*, Bruxelles, ins et celle de l'enquête socio-économique, qui s'est substituée au recensement en 2001, dans Marissal P., Medina Lockhart P., Van Hamme G., Kesteloot C. & Vandermotten C. (2008), *Monographie n° 6*, spf Economie, Politique scientifique fédérale. Ces monographies traitent en particulier des bassins d'emploi, à propos desquels on peut aussi consulter Vandermotten C. (2004), « La navette de travail vers Bruxelles », *in* Jaumain S. (éd.), *Bruxelles et la Jonction Nord-Midi*, Archives de la Ville de Bruxelles, Studia Bruxellae, 3, pp. 99-113.

Les informations statistiques sur l'économie belge se trouvent principalement sur les sites du spf Economie (ex-ins), statbel.fgov.be, de la Banque nationale de Belgique, www.nbb.be, de l'Office national de la sécurité sociale (onss, pour l'emploi salarié), www.onss.fgov.be, et de l'inasti (Institut national d'assurances sociales pour travailleurs indépendants), www.rsvz.be.

De Lannoy W., Kesteloot C., Saey P., Swyngedouw E., Vandermotten C. (1990), « Les fractionnements sociaux de l'espace belge. Une géographie de la société belge », *Contradictions, 58-59*, est une référence de base pour l'analyse en termes de production de l'espace. On peut y ajouter trois articles, à savoir Mandel E. (1963), « The dialectic of class and region in Belgium », *New Left Review*, pp. 5-31, Vandermotten C. (1985), « La production de l'espace industriel belge : 1846-1984 », *Hommes et Terres du Nord*, pp. 100-109 et Saey P. (1992), « Zes stellingen omtrent de economisch-geografische structurering van het gebied dat nu België heet », *Acta Geographica Lovaniensia, 33*, pp. 337-346. Nagels J. (2002), « La situation économique de la Flandre et le mouvement flamand », *Cahiers économiques de Bruxelles, 45*, pp. 95-136, montre les relations sur les temps longs entre l'évolution économique et l'évolution sociale de la Flandre, dans une interprétation qui fait appel aux cycles de Kondratieff. Boschma R.

(1992), « Evolution technologique et dynamique régionale : une analyse sur le long terme dans le cas de la Belgique », *Revue belge de géographie, 116*, pp. 49-60, développe une vue relativement mécaniste sur les rapports entre mutations technologiques et production spatiale.

Pour une vue de la situation de l'économie belge à la veille de la révolution industrielle, on consultera Hasquin H. (dir.) (1976), *La Wallonie, le pays et les hommes. Histoire, économies, sociétés*, Bruxelles, La Renaissance du Livre, Verhaegen B. (1961), *Contribution à l'histoire économique des Flandres*, Louvain, Nauwelaerts et pour Bruxelles Thielemans M.R.(1989), « La localisation des industries aux alentours de 1830 », avec, pour la suite du développement industriel de la capitale, Puissant J. & De Beule M. (1989), « La première région industrielle belge », ces deux derniers articles dans Smolar-Meynart A. & Stengers J. (éd.), *La Région de Bruxelles. Des villages d'autrefois à la ville d'aujourd'hui*, Bruxelles, Crédit communal. De manière générale, sur le passé industriel bruxellois, on peut consulter la collection de la revue *Les Cahiers de la Fonderie*, en particulier le numéro 1986, 1, *Bruxelles : un canal, des usines et des hommes*. Pour une approche de terrain du passé et du présent de l'industrie bruxelloise, on se munira de De Beule M., avec la collaboration de Puissant J. & Vandermotten C. (1989), *Itinéraire du paysage industriel bruxellois, 30 km de Forest à Evere*, Bruxelles, Société royale belge de géographie, La Fonderie & Commission française de la culture, coll. Hommes et Paysages, 9. On trouvera des références essentielles sur l'histoire économique de la Belgique après 1870 dans Van der Wee H. & Blomme J. (éd.) (1997), *The economic development of Belgium since 1870*, Cheltenham, Elgar Reference Collection.

Mérenne-Schoumaker B., Sortia J.R. & Vandermotten C. (1984), « Wallonie 1984 : géographie de la crise », *Revue belge de géographie, 100*, pp. 57-113 et Capron H. & Vandermotten C. (1992), « Les difficultés de la Wallonie », *Revue belge de géographie, 108*, pp. 259-266, synthétisent les problèmes du sud du pays à la sortie du fordisme. Quévit M. (1978), *Les causes du déclin wallon*, Bruxelles, Vie ouvrière, est intéressant mais met à notre sens un accent exagéré sur le rôle politico-économique de la nouvelle bourgeoisie flamande dans l'explication du recul de la Wallonie. Rappelons aussi le livre de Leboutte R. (1997), déjà cité dans le premier volume, sur les régions de vieille industrialisation. Sortia J.R. (1984), « La Société Générale de Belgique et la Wallonie », *Revue belge de géographie, 108*, pp. 71-92, décrit l'évolution des stratégies spatiales de ce holding.

Pour les tendances récentes, Vandermotten C. & Lennert M. (1999), « Les structures spatiales de l'économie belge et leur évolution, de la période fordiste à aujourd'hui », *Hommes et Terres du Nord, 3*, pp. 186-197 et Vanneste D., Abraham F., Cabus P., Sleuwaegen L. & *al*. (2003), *Belgische werkgelegenheid in een mondialiserende economie. Impact op de micro-economische en de geografisch-territoriale structuur*, Gent, Academia Press & Federaal Wetenschapsbeleid, ce dernier ouvrage examinant plus spécialement les impacts de la mondialisation sur les entreprises étrangères et les comportements des régions en Belgique.

L'importance de la recherche-développement, de la haute technologie et du capital humain parmi les facteurs de croissance est une question abordée par exemple par Swyngedouw E. (1987), « Territoriale high-tech complexen, industriële decentralisatie en regionale ontwikkeling : enkele modellen en voorbeelden », *Planologisch Nieuws, 7*, pp. 23-31 ; par Swyngedouw E. (1988), « Spatial linkages and the diffusion of new technnologies in manufacturing industry : a case-study of the province of Limburg (Belgium) », *Bulletin de la Société belge d'études géographiques, 57*, pp. 227-248 ; par Capron H. & Meeusen W. (2000), *The national innovation system of Belgium*, Heidelberg-New York, Physica-Verlag et par Spithoven A. & Teirlinck P. (2002), « The Spatial Dimension of the r&d Expenditures in the Belgian Enterprise Sector », *Cahiers économiques de Bruxelles, 45*, pp. 157-185.

Les problèmes de la désindustrialisation métropolitaine sont abordés dans Merenne-Schoumaker B. (1983), « Stratégie de réindustrialisation d'une grande ville. Le cas de Bruxelles », *Hommes et Terres du Nord*, pp. 35-43 et dans Merenne-Schoumaker B. (1985), « Villes et industries », *La cité belge d'aujourd'hui. Quel devenir ?, Bulletin trimestriel du Crédit communal de Belgique, 154*, pp. 97-110. Mais la question est plutôt devenue aujourd'hui celle

de la périurbanisation d'une partie des activités tertiaires et d'un éventuel polycentrisme métropolitain, examinée par Lennert M. & Van Criekingen M. (2004), « Centre et périphéries : des espaces en compétition ? Enquête sur les types de localisation des entreprises à l'échelle de l'aire métropolitaine bruxelloise », *Belgeo, 5*, 4, pp. 425-442 et par Van Criekingen M., Bachmann M., Guisset C. & Lennert M. (2007), « Towards polycentric cities. An investigation into the restructuring of intra-metropolitan spatial configurations in Europe », *Belgeo, 8*, 1, pp. 31-50. Sur la localisation de la décision économique, on peut consulter Van Hecke E. (1994), « Lokalisatie van de beslissingsfunctie versus werkelijke lokalisatie van de economische aktiviteiten in België », *Acta Geographica Lovaniensia, 34*, pp. 277-289. L'insertion des villes dans les réseaux internationaux et nationaux de services avancés et le positionnement international de Bruxelles sont examinés dans Aujean L., Castiau E., Roelandts M. & Vandermotten C. (2007), « Le positionnement des villes belges dans le réseau global des services avancés », *Belgeo, 8*, 1, pp. 15-29 ; Derudder B. & Taylor P.J. (2003), « The global capacity of Belgium's major cities : Antwerp and Brussels compared », *Belgeo, 4*, 4, pp. 459-476 ; Elmhorn C. (2001), *Brussels. A Reflexive World City*, Stockholm, Almqvist & Wiksell International ; Vandermotten C., Biot V. & Van Hamme G. (2008), « L'économie et la socio-démographie de la Région de Bruxelles-Capitale et la présence européenne et internationale », *in* De Groof R. (ed.), *Brussels and Europe. Bruxelles et l'Europe*, Antwerpen, Academic and Scientific Publishers, pp. 255-267. Sur les conséquences sociales de la globalisation : Van Hamme G. (2003), « Dynamiques économiques, sociales et spatiales de la région urbaine bruxelloise », *in Stratégie pour une remétropolisation globale et aménagement du territoire*, Bruxelles, Ferrer Economie, Editions du cefal, pp. 51-60, qui s'attache aussi aux rapports entre Bruxelles et sa périphérie.

Les mises au point les plus récentes sur l'état de l'économie bruxelloise sont Vandermotten C. (2008), « L'espace bruxellois. Bruxelles et son hinterland économique », *Actes du colloque du Conseil économique et social de la Région de Bruxelles-Capitale. 18 juin 2008*, pp. 61-75 ; Vandermotten C. (2009), « L'état de l'économie bruxelloise vingt ans après la création de la Région », *in* Dejemeppe P., Mouchart C., Piersotte C., Raynaud F. & Van de Putte D. (coord.), *Bruxelles [dans] 20 ans*, Agence de développement territorial de la Région de Bruxelles-Capitale, pp. 265-291 ; Vandermotten C., Leclercq E., Cassiers T. & Wayens B. (2009), « Note de synthèse n° 7, L'économie bruxelloise. Etats généraux de Bruxelles », *Brussels Studies* ; Corijn E., Decroly J.M., Swyngedouw E. & Vandermotten C. (2009), « Note de synthèse n° 13, Bruxelles, ville internationale, Etats généraux de Bruxelles », *Brussels Studies* et Wayens B. & Vandermotten C. (2009), « Une géographie des bureaux bruxellois et de leurs employés », *in* De Beule M. & Dessouroux C. (coord.), *Bruxelles, ses bureaux, ses employés*, numéro spécial de l'Observatoire des Bureaux, pp. 43-57.

La base théorique sur les articulations entre rente foncière et structuration spatiale est Lipietz A. (1974), *Le tribut foncier urbain*, Paris, Maspero. Pour les applications au cas bruxellois, voir De Lannoy W., Kesteloot C., Saey P., Swyngedouw E., Vandermotten C. (1990), cité *supra*. Pour les relations entre la situation socio-économique bruxelloise et les options d'aménagement du territoire, en particulier celles qui ont mené à l'adoption du Plan régional de développement, on lira Vandermotten C. (1994), « Réflexions sur les aspects économiques du projet de Plan Régional de Développement de la Région de Bruxelles-Capitale », *Acta Geographica Lovaniensia, 34*, pp. 341-350 ou (1994), « Le Plan Régional de Développement de la Région de Bruxelles-Capitale », *in* Vandermotten C. (éd.), *Planification et stratégies de développement dans les capitales européennes*, Bruxelles, Editions de l'Université de Bruxelles, pp. 195-205. Mais aujourd'hui la révision du Plan régional de développement est à l'ordre du jour et la Région de Bruxelles-Capitale a mis en place un Plan de développement international, par lequel elle s'inscrit de plain-pied dans les stratégies de remétropolisation et les compétitions internationales entre métropoles. Sur les conséquences sociales de la remétropolisation, voir Marissal P. & Roelandts M. (1999), « La remétropolisation des activités économiques : conséquences sociales et emplois à Bruxelles », *Revue belge de géographie*, pp. 99-114 ; Vandermotten C. & Roelandts M. (2006), « Globalization and Social dualization, under an Institutional Constraint : The Brussels-Capital Case », *Built Environment, 32*, 2, pp. 148-156 ; Vandermotten C. (2008), *Evolution socio-économique, reproduction sociale et formation à Bruxelles*, Bruxelles, Commission consultative Formation Emploi Enseignement.

Une des conséquences sociales importantes de la métropolisation est le phénomène de gentrification. Une vue synthétique et vulgarisée de celui-ci est donnée à travers

un itinéraire de ses impacts : Van Criekingen M., Decroly J.M., Guisset C. & Verdin F. (2001), *Itinéraire de la rénovation des quartiers anciens à Bruxelles*, Bruxelles, Société royale belge de géographie, collection Hommes et Paysages, 32.

Des informations sur l'immobilier de bureau peuvent être consultées sur les sites de l'Observatoire des bureaux de la Région de Bruxelles-Capitale (www.bruxelles.irisnet.be) et sur ceux de courtiers, comme King Sturge et Catella Property Group. Une synthèse sur cette question est fournie par Schiller R. (2001), *The dynamics of property location*, London, Spon Press.

Pour une vision synthétique de la répartition actuelle du commerce dans la Région de Bruxelles-Capitale et son lien avec l'histoire de l'urbanisation, Grimmeau J.P. & Wayens B. (2003), « Le commerce à Bruxelles et l'évolution de la ville », *in Commerce et négoce*, Région de Bruxelles-Capitale, Mardaga. Les aspects relatifs à la localisation différentielle des commerces selon la hiérarchie urbaine sont abordés dans l'œuvre pionnière de Berry B.J.L. (1971 pour l'édition française), *Géographie des marchés et du commerce de détail*, Paris, A. Colin et on trouvera une illustration empirique centrée sur la Belgique dans Grimmeau J.P. (1997), « Structure commerciale et hiérarchie des villes et des quartiers », *Revue belge de géographie*, pp. 115-128. Pour une synthèse des variations spatiales du commerce à grande échelle, on se référera notamment à Brown S. (1992), *Retail Location : a micro scale perspective*, Aldershot, Avebury. On trouvera une application à Bruxelles dans Grimmeau J.P. & Wayens B. (2004), « Pour une carte de la hiérarchie des noyaux commerciaux de la Région de Bruxelles-Capitale », *Cahiers bruxellois de l'urbanisme*.

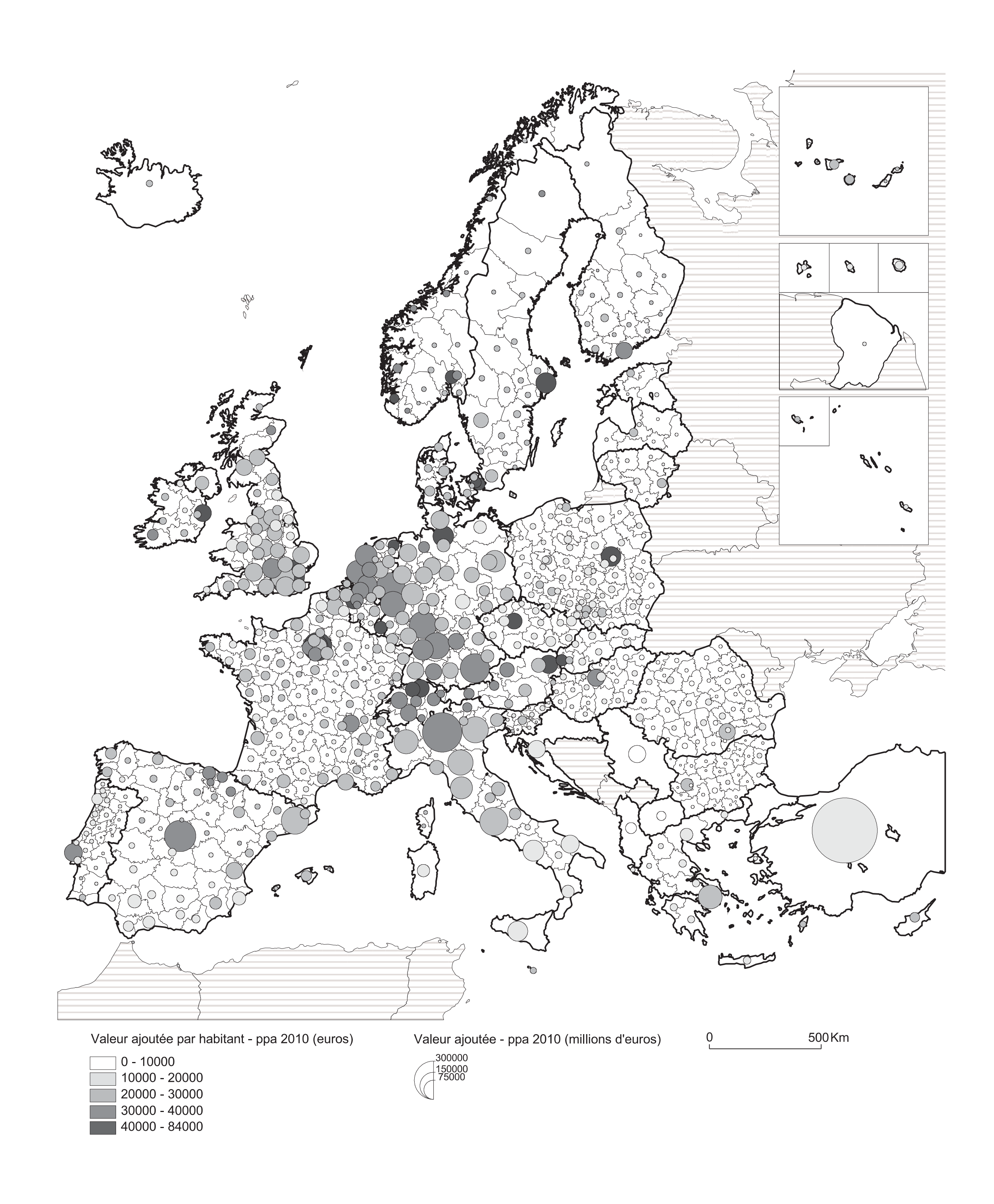
CHAPITRE VII

LES STRUCTURES ECONOMIQUES REGIONALES EN EUROPE

CHAPITRE VII

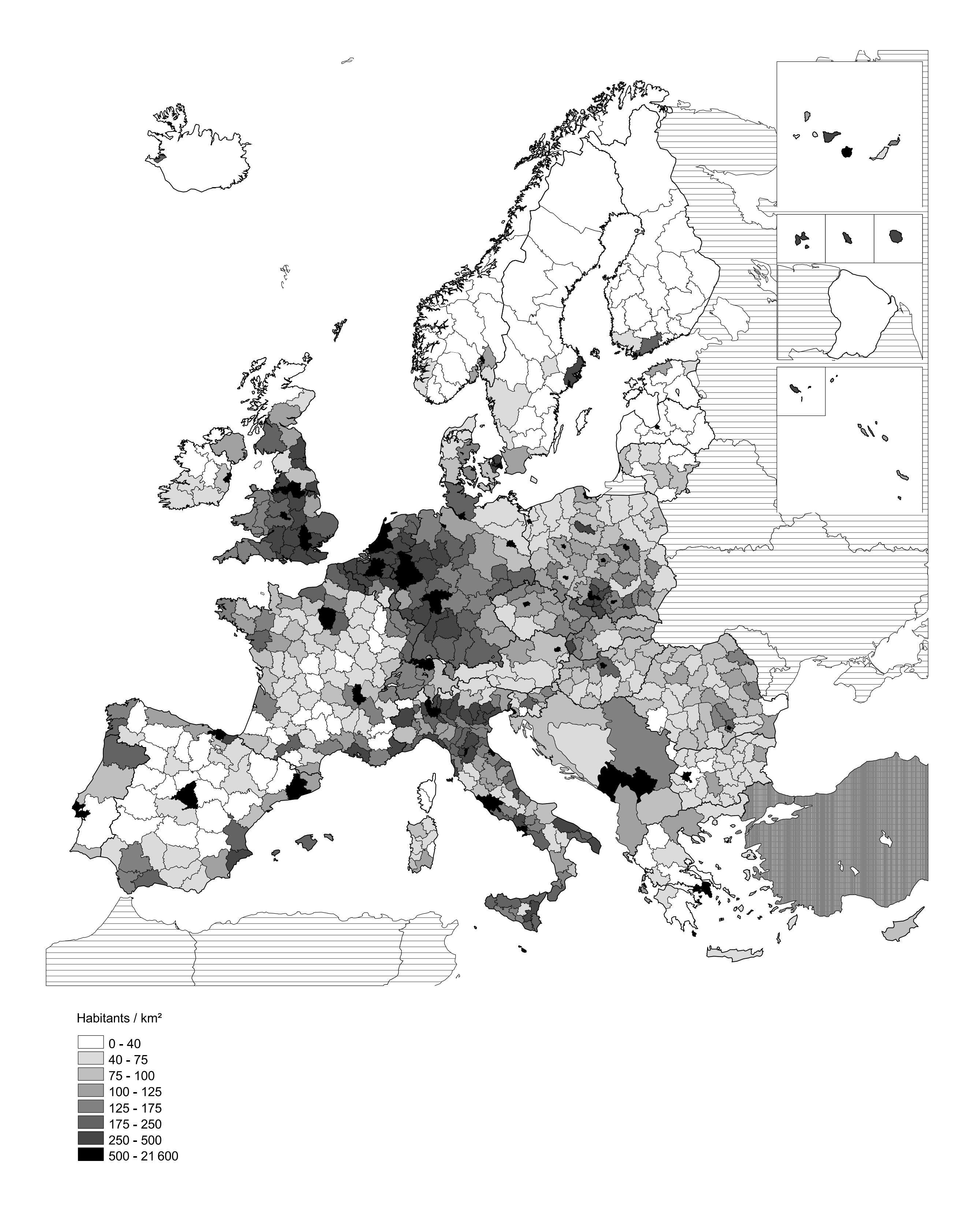
LES STRUCTURES ECONOMIQUES REGIONALES EN EUROPE

Nous ne pourrons, dans ce chapitre, examiner la production de l'espace européen avec autant de détails ni dans une perspective historique exhaustive comme celle mise en œuvre pour la Belgique. Des éléments qui éclairent la formation de l'espace européen ont d'ailleurs déjà été évoqués, surtout pour le XIX[e] siècle, dans le premier volume. Dès lors, ce chapitre adoptera une démarche partant de l'analyse des structures actuelles, résultantes évidemment des strates successives de la production spatiale. Dans l'analyse de ces structures, une attention plus particulière sera portée aux dynamiques et mutations récentes, celles de la période fordiste et du post-fordisme.



Source : EUROSTAT.

Figure 173. Répartition de la valeur ajoutée produite en Europe occidentale et centre-orientale (2010, en PPA).



Source : EUROSTAT.

Fig. 174. Densité de la population en Europe occidentale et centre-orientale (2007).

	Part dans le PIB					*Part dans la population*				
	1960	*1973*	*1982*	*1995*	*2007*	*1960*	*1973*	*1982*	*1995*	*2007*
Centre (a)	57,5 %	56,2 %	55,8 %	55,3 %	54,0 %	47,0 %	48,3 %	47,6 %	47,7 %	48,5 %
dont les plus grandes régions métropolitaines (b)	*27,2 %*	*26,3 %*	*25,1 %*	*25,2 %*	*25,3 %*	*19,7 %*	*20,4 %*	*19,0 %*	*19,1 %*	*19,6 %*
Reste de l'Europe occidentale	42,5 %	43,8 %	44,2 %	44,7 %	46,0 %	53,0 %	51,7 %	52,5 %	52,3 %	51,4 %
dont les plus grandes régions métropolitaines (c)	*7,4 %*	*8,1 %*	*7,9 %*	*8,3 %*	*9,5 %*	*7,6 %*	*8,1 %*	*8,4 %*	*8,2 %*	*8,6 %*
UE à 15 élargie	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0%
Nouveaux membres de l'UE				14,0 %	16,3 %				32,9 %	31,0%
dont les plus grandes régions métropolitaines (d)				*2,6 %*	*3,1 %*				*3,7 %*	*3,6 %*

(a) Midlands et Sud-est anglais, Benelux, Nord-Pas-de-Calais, Ile-de-France, Lorraine, Alsace, Rhône-Alpes, Provence-Côte d'Azur, Allemagne occidentale, sans Berlin, ni la Basse-Saxe, ni Hambourg, ni Brême, ni le Schleswig-Holstein, Suisse, Nord et centre de l'Italie.

(b) Grande région londonienne, Ile-de-France, Rhône, Noord- et Zuid-Holland et Utrecht, Brabant, Reg.Bez. de Dusseldorf, Cologne, Darmstadt, Stuttgart, Oberbayern, Lombardie, Latium.

(c) Lisbonne, Madrid, Barcelone, Campanie, Attique, Vienne, Stockholm, Copenhague, Uusimaa (Helsinki), Hambourg, Brême.

(d) Sofia, Bucarest, Budapest, Bratislava, Prague, Berlin, région de Varsovie (Wielkopolskie).

Tableau 89. Estimation de la part du centre et des grandes régions métropolitaines dans le produit (en PPA) et la population ouest-européens (UE à 15, sans l'ex-RDA ni Berlin, élargie à la Suisse, la Norvège et l'Islande). Comparaison avec le poids des nouveaux membres de l'UE.

I1I LES GRANDS TRAITS DES STRUCTURES ECONOMIQUES

1. LA REPARTITION DES HOMMES ET DE LA PRODUCTION

La répartition de la production de la valeur en Europe dessine trois zones concentriques. Dans l'espace central, les grandes régions métropolitaines produisent à elles seules le quart de la valeur ajoutée ouest-européenne.

La répartition de la production de la valeur en Europe, tant en volume que par habitant (fig. 173), et sa confrontation avec celle de la population (fig. 174) dégagent dès l'abord l'image d'une opposition centre – périphérie.

En première approche, trois zones concentriques se dégagent.

La plus centrale et la plus productrice de valeur, par tête d'habitant et plus encore en valeur absolue, du fait de ses fortes densités de population, englobe les Midlands et le sud-est de l'Angleterre, le Benelux, les anciens Länder de la RFA, le nord et l'est de la France, la Suisse, le nord et le centre-nord de l'Italie. On peut ajouter à cet ensemble, en position quelque peu marginale, la région parisienne, prolongée vers la Basse-Seine, et la région lyonnaise, au sens large.

Dans cet espace central ouest-européen, les grandes régions métropolitaines occupent une position particulièrement puissante.

Les zones intermédiaires restent dans la moyenne européenne pour ce qui concerne la valeur produite par habitant, mais ont des densités de population nettement plus faibles que les espaces centraux.

Des zones intermédiaires couvrent le Danemark et le sud de la Suède, le reste des Iles britanniques, la moitié ouest de la France, le nord-est de l'Espagne, l'Autriche, des zones de transition en Italie centrale. Relativement riches, voire très riches, par tête, elles sont moins densément peuplées que l'espace central.

On peut distinguer, parmi les régions périphériques, une périphérie méditerranéenne, où les produits par habitant restent bas, une périphérie scandinave vide et une périphérie centre-orientale, où les niveaux de produit par habitant très bas se combinent à la déstructuration des économies héritées de la période socialiste.

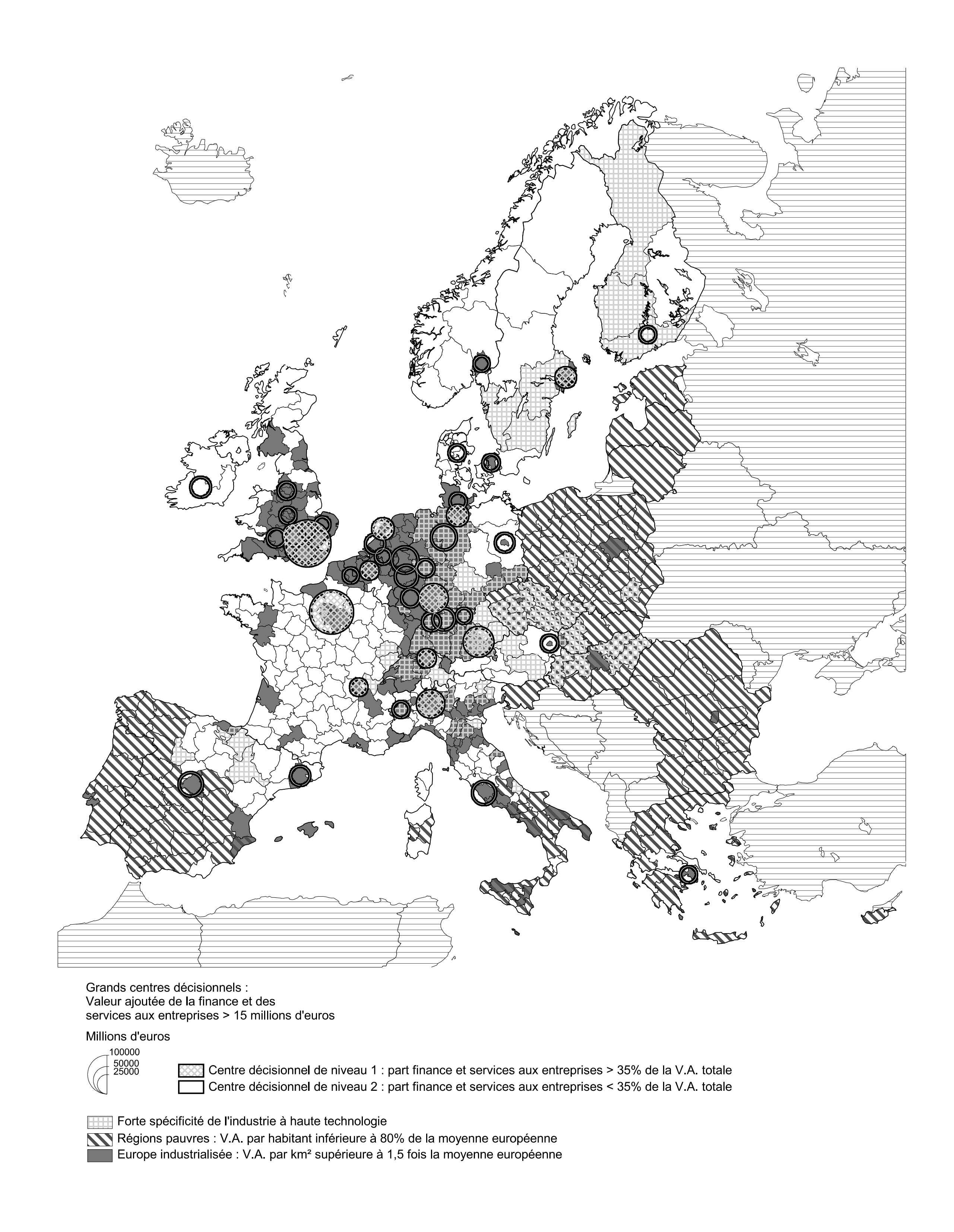
La périphérie, qui peut se diviser en trois ensembles :

- un croissant aux produits par habitant faibles, du Portugal à la Grèce, englobant la plus grande partie de l'Espagne et le Mezzogiorno italien ;
- une périphérie scandinave, vide, où des transferts publics importants et, en Norvège, le produit des hydrocarbures, soutiennent les revenus ;
- l'Europe centre-orientale, pauvre, avec un gradient décroissant des produits par habitant en s'éloignant du centre européen.

A l'espace central le plus peuplé, où les densités dépassent fréquemment 250 habitants par km², s'opposent les vides scandinaves, ceux de la Grèce, de l'Irlande, de l'Ecosse, mais aussi une vaste zone de déprise démographique qui couvre le centre de la péninsule ibérique et de larges portions de l'intérieur de la France. Dans cette zone, les fortes densités apparaissent en isolats, constitués de quelques régions métropolitaines ou industrielles périphériques : les Lowlands écossais, Dublin, Lisbonne, le Pays basque, Madrid, Barcelone, Marseille, Rome, Athènes ou, au nord, les régions-capitales nordiques. Il faut y ajouter de larges secteurs des côtes méditerranéennes, où les fortes densités reflètent la dominance traditionnelle de structures agraires microfundiaires et de cultures spécialisées ou sont renforcées aujourd'hui par les développements touristiques : les côtes de la Galice et du nord du Portugal, le sud de l'Andalousie et les huertas du Pays valencien, le littoral de Provence-Côte d'Azur, les côtes italiennes, en particulier en Campanie, sur la côte orientale de la Sicile ou dans les Pouilles. En Europe centre-orientale, les densités sont plus soutenues, l'essentiel des vides se limitant aux Alpes dinariques. On y distingue un axe de fortes densités qui court d'ouest en est, au nord des massifs hercyniens de l'Europe médiane, par la Saxe et la Silésie.

La répartition des densités de population ne calque pas parfaitement celle de l'opposition centre – périphérie : certes les régions centrales sont densément peuplées, mais la dorsale qui couvre les parties intérieures de la France et de la péninsule ibérique est vide d'hommes et, à l'inverse, de très larges portions de la périphérie centre-orientale sont assez densément peuplées.

Bien des éléments de cette répartition des densités de population se sont mis en place dans les temps longs. Pensons aux fortes densités flamandes et de la plaine du Pô au Moyen Age, reliées précocement les unes aux autres par les routes des foires de Champagne ou par l'axe rhénan. La ligne des fortes densités au nord des massifs hercyniens



Sources : EUROSTAT, statistiques nationales et calculs personnels.

Fig. 175. Les traits structurels majeurs de l'opposition centre – périphérie en Europe occidentale (2004).

correspond à la route médiévale ouest – est, qui courait à travers les riches zones limoneuses des Börde et par laquelle s'échangeaient le sel et les produits de la métallurgie forestière des massifs. L'industrialisation du XIXe siècle, voire de la fin du XVIIIe en Angleterre, a certes entraîné une augmentation spectaculaire des densités dans les zones houillères de l'Europe médiane, mais plus globalement, à l'échelle de l'ensemble de l'Europe, elle a renforcé les contrastes de densités de l'époque pré-industrielle. On l'a vu, les foyers initiaux du développement se concentrèrent là où l'accumulation pré-industrielle du capital avait été la plus vigoureuse, où préexistait une bourgeoisie marchande prospère, où l'agriculture était déjà la plus modernisée, la mieux insérée dans les circuits marchands aboutissant aux villes. Le contraste centre – périphérie que révèle l'actuelle carte des densités de population est déjà potentiellement présent pour une large part dans la structuration de l'économie européenne mercantiliste des XVIe, XVIIe et XVIIIe siècles.

Fortes productions de valeur par tête et fortes densités de population concentrent les contraintes environnementales dans l'espace central européen. Mais il ne faut pas négliger le poids des charges touristiques dans les milieux fragiles, côtes méditerranéennes et zones alpines.

La corrélation entre forte production de valeur par tête et fortes densités de population dans l'espace central européen y cumule les charges environnementales : populations les plus riches, donc aussi les plus consommatrices d'espace, production des plus grandes émissions de gaz à effet de serre, de quantités de déchets ménagers par tête d'habitant, densité de la circulation, forte industrialisation. Il ne faut cependant pas négliger les contraintes environnementales fortes que connaissent les côtes méditerranéennes, où le milieu est plus fragile, voire certaines parties de la chaîne alpine, du fait des charges touristiques saisonnières – que ne rendent pas les cartes des densités de population.

2. LES CARACTERISTIQUES PRINCIPALES DE LA STRUCTURE CENTRE – PERIPHERIE

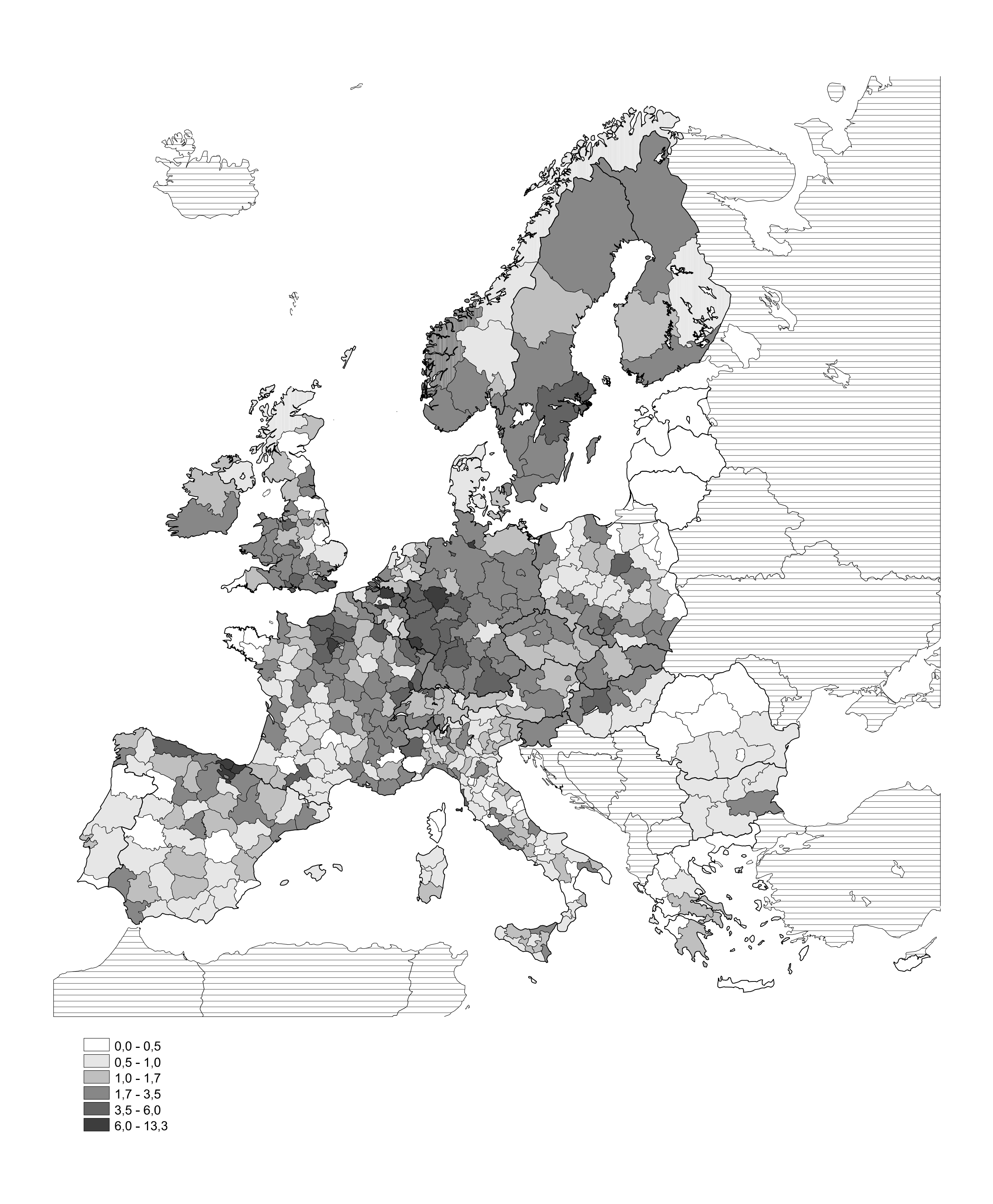
L'opposition centre – périphérie n'est pas réductible à la seule opposition entre régions riches et régions pauvres, entre zones densément peuplées ou non. Elle recouvre en fait des oppositions plus fondamentales, entre régions concentrant les nœuds d'insertion dans les réseaux mondiaux, les sièges sociaux des plus grandes firmes, le commandement financier, la maîtrise des technologies, l'appareil industriel le plus sophistiqué, et régions dépendantes, moins bien équipées, où peuvent subsister des archaïsmes.

1. L'ESPACE CENTRAL POSSEDE LE POTENTIEL INDUSTRIEL LE PLUS PUISSANT ET CONCENTRE LA MAITRISE TECHNOLOGIQUE

Malgré sa forte tertiarisation, l'espace central reste le cœur de l'industrialisation européenne et concentre la maîtrise technologique.

Malgré sa forte tertiarisation, l'espace central européen, du nord-ouest anglais au nord de l'Italie, reste un espace de forte densité industrielle. Les valeurs ajoutées par km^2 produites par le secteur secondaire y sont supérieures à 1,5 fois la moyenne européenne.

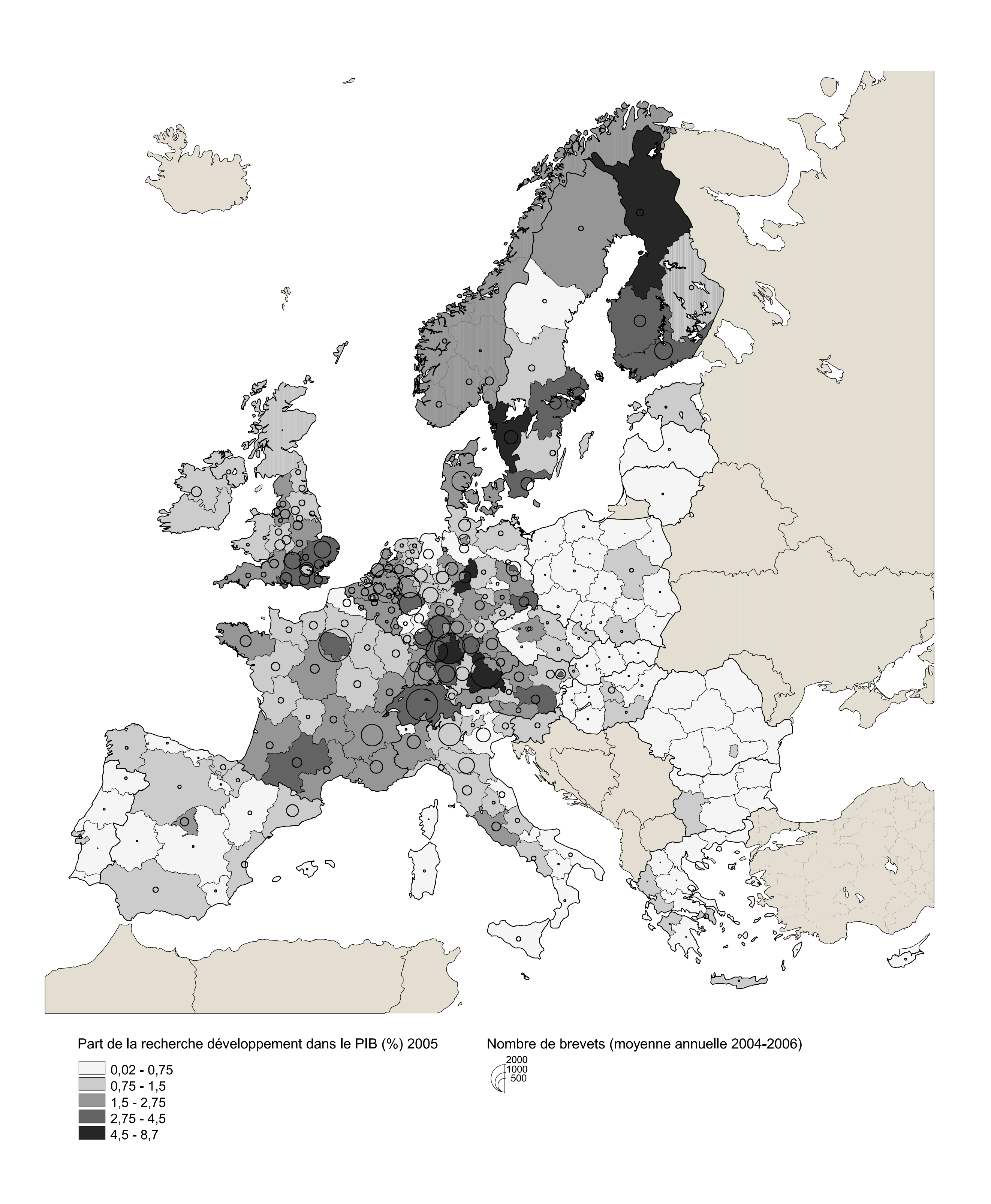
En outre, l'industrie de cet espace central présente une spécialisation dans les secteurs les plus capital-intensives, ceux qui mobilisent la recherche, les technologies les plus sophistiquées, les emplois à haute intensité de connaissance. Ces caractéristiques se retrouvent aussi dans le Bassin parisien et sur l'axe Le Havre – Marseille. Elle sont en revanche peu présentes dans le nord et le centre de l'Italie, en dehors de Turin, Milan et Gênes. Le nord de l'Italie et le centre-nord, archétype du district industriel de PME, apparaissent de ce point de vue en marge des zones centrales, malgré leur prospérité. Il faut en revanche mentionner le fort contenu technologique et la maîtrise de la recherche – développement dont font preuve les pays scandinaves, malgré leur position excentrique.



Source : EUROSTAT.

Cartographie du rapport entre la valeur ajoutée de la chimie, des fabrications métalliques et des moyens de transport d'une part, celle de l'industrie alimentaire, des boissons et du tabac, des industries textiles, de la confection, du bois et du meuble de l'autre.

Fig. 176. L'opposition centre – périphérie dans les structures industrielles (2004).



Source : EUROSTAT.

Fig. 177. Localisation de la recherche-développement : nombre de brevets déposés et part de la recherche-développement dans le PIB (2004-2006).

Les grandes métropoles qui structurent l'espace central sont les nœuds de son insertion dans l'espace mondial globalisé et concentrent les fonctions majeures de commandement économique. Cette structuration peut être monocentrique, dans les grands pays précocement unifiés, ou plus polycentrique, comme en Allemagne.

2. *L'ESPACE CENTRAL EST PARSEME DE GRANDES METROPOLES, POINTS FORTS DU COMMANDEMENT ECONOMIQUE, FINANCIER ET CULTUREL ET NŒUDS DE LA MONDIALISATION DE L'ECONOMIE*

Au plus haut niveau de richesse, l'espace central européen est le lieu des principaux pôles de commandement de l'économie européenne. Ces pôles tertiaires métropolitains de très haut niveau sont caractérisés par le poids considérable du tertiaire marchand et des services financiers dans leur économie. Ils représentent des noyaux majeurs non seulement pour l'économie européenne, mais aussi pour l'économie mondiale.

LES GEOGRAPHIES DU COMMANDEMENT METROPOLITAIN RENDENT COMPTE DE L'HISTOIRE DES FORMATIONS NATIONALES

La géographie des centres métropolitains est donc aussi celle de la décision économique. Dans chaque pays, la répartition de la valeur ajoutée par le secteur financier, qui en est un excellent indicateur, apparaît, dans des mesures variables, plus concentrée spatialement que celle de l'activité économique en général. On peut cependant opposer des pays où le commandement est réparti sur plusieurs pôles (RFA, Suisse, Pays-Bas), ou sur deux pôles (Italie, Espagne), à d'autres où il est particulièrement concentré dans la capitale (France, Portugal, Royaume-Uni, Grèce, Hongrie, Tchéquie, et aussi Belgique). Cette géographie de la concentration des lieux de décision peut être affinée par l'analyse de la structure du secteur des banques et des assurances qui, même si elle subit aujourd'hui des mutations très rapides, liées à de nombreuses fusions, à l'internationalisation du secteur et au développement de la bancassurance, rend encore compte de spécificités nationales.

En Allemagne, première puissance financière européenne, tant la population que l'activité économique sont très uniformément réparties sur le territoire. La concentration géographique relative du secteur financier par rapport à celles de l'activité économique générale et de la population est aussi très limitée. Les compartimentages subsistant dans un pays tardivement unifié, la partition de l'Allemagne et l'abandon obligé de Berlin comme place bancaire après 1945 ont transféré à Francfort le centre principal de la puissance financière. La ville est le siège d'une des deux grandes bourses allemandes (l'autre est à Dusseldorf), de la Bundesbank (qui dispose aussi d'un siège dans chaque Land sous le nom de Landeszentralbank), des quatre plus grandes banques privées (la Deutsche Bank, la Commerzbank, un temps installée à Dusseldorf, DG Bank Group et la Dresdner Bank), et de puissants holdings. Derrière Francfort, Munich, siège d'Allianz et de Munich Re Group, les deux principales compagnies d'assurances, de Hypo Vereinsbank et d'une puissante banque régionale, témoigne de la permanence du particularisme bavarois. Les autres pôles financiers principaux sont Dusseldorf, Stuttgart, Cologne, Hambourg, qui précèdent tous Berlin. La réunification allemande n'a pas permis à la capitale de retrouver un poids financier prédominant. La structure fédérale, l'importance des banques régionales, la forte implantation des caisses d'épargne locales (de leur fusion, en 1969, est née la quatrième banque allemande, la Westdeutsche Landesbank), le poids de centrales de virements fédérées en puissantes Girozentralen, des caisses Raiffeisen, des Volksbanken, banques coopératives de crédit, la densité des réseaux de succursales et l'éclatement géographique des sièges des assurances expliquent non seulement la faible concentration spatiale, mais aussi une taille moyenne des grandes institutions bancaires moindre que dans les pays fortement centralisés comme la France et le Royaume-Uni, même si par ailleurs la Deutsche Bank est la deuxième banque européenne (après la Royal Bank of Scotland). Moindre concentration géographique et moindre concentration structurelle du secteur vont de pair. Dans d'autres domaines du tertiaire de commandement, la décentralisation allemande est également frappante. Dusseldorf est la ville des sièges de firmes japonaises et des foires internationales – avec Leipzig, qui avait gardé ce rôle de vitrine internationale en Allemagne de l'est ; Hambourg, la ville du commerce maritime et de l'import-export ; Francfort, la capitale de la finance, du voyage, de la publicité ; Cologne abrite le siège de la Lufthansa, même si Francfort est le principal aéroport international.

La Suisse et les Pays-Bas présentent des caractéristiques voisines de celles de l'Allemagne : une répartition homogène de la population, de l'activité économique générale et de l'activité financière sur le territoire national. Aux Pays-Bas, la commande financière est partagée entre Rotterdam et Amsterdam, siège de la Bourse, première place financière mondiale, on l'a vu, au XVIII[e] siècle et qui resta la troisième jusqu'au début de la dernière guerre. En Suisse, elle est toutefois plus concentrée sur le pôle de Zurich-Winterthur, un des grands marchés mondiaux de devises et le foyer d'importants sièges sociaux des secteurs bancaires et des assurances. La bourse de Zurich reste aussi une place importante. Quand elles se conjuguent avec sécurité et secret bancaire, les proximités frontalières sont favorables, comme en témoignent les spécificités de Genève, point d'appui des banques françaises, comme Zurich l'est pour les allemandes, de Bâle, où les banques appuient aussi le financement industriel, et du Tessin. La taille moyenne des grandes institutions bancaires suisses reste toutefois relativement modeste, moindre que dans le

Benelux. Il en fut longtemps de même aux Pays-Bas, mais la concentration y a progressé rapidement ces dernières années.

Parmi les grandes puissances européennes, le Royaume-Uni et la France s'opposent à l'Allemagne : ils se caractérisent par une forte concentration structurelle des banques et une forte concentration spatiale du secteur financier. Le poids d'une longue tradition de centralisme politique et géographique, en faveur de la capitale, pèse lourdement dans les deux pays.

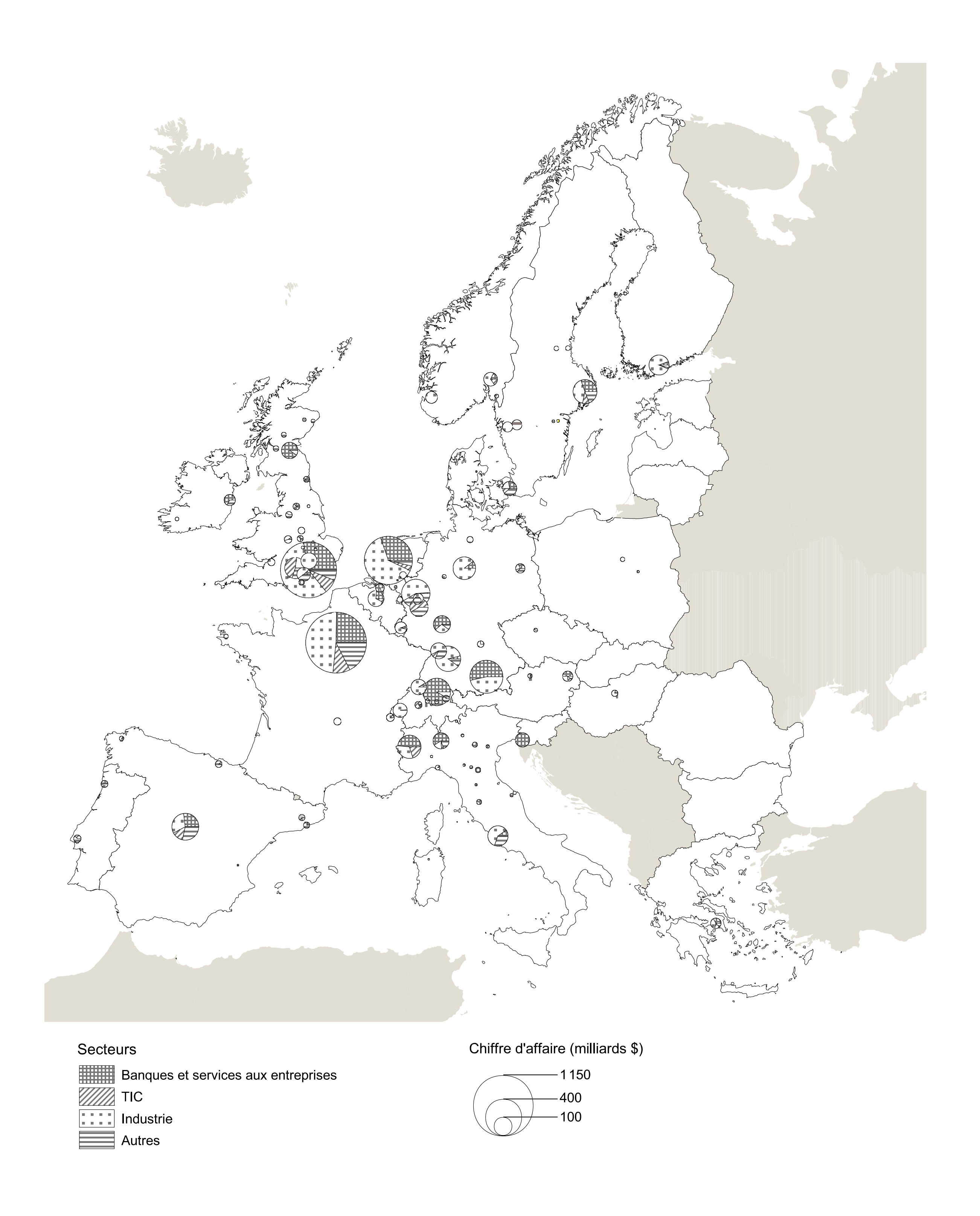
L'hypertrophie financière de l'économie britannique, jointe à la centralisation, fait de Londres la première place européenne. Les grandes banques londoniennes (Barclays, HSBC Holdings, Lloyds Bank) ont progressivement intégré la plupart des banques régionales, sauf les écossaises. Siège de la troisième bourse mondiale après New York et Tokyo, mais la première pour les transactions internationales, Londres est le cœur du marché de l'or, la première place cambiste du monde, devant Paris et Zurich, et le centre du marché des eurodollars, pôle des assurances et des principaux marchés de matières premières. Si l'on y ajoute la communauté de langue, on comprend aisément que cette ville soit de loin le principal foyer européen pour les multinationales américaines. L'hyperdéveloppement de Londres mène aujourd'hui à des délocalisations d'organes de gestion vers certains comtés du Bassin de Londres, par exemple dans le Sussex. Cependant, à la différence de la France, les grandes conurbations des Midlands et du Nord-ouest anglais font quelque peu contrepoids à Londres, entre autres au niveau de l'importance de leurs réseaux d'exploitation. Bien plus faible qu'à Londres, le poids relatif du secteur financier dans l'économie locale y est cependant supérieur à ce que l'on enregistre dans la Ruhr. Bien qu'il s'agisse d'une ville en crise, Liverpool, avec ses assurances maritimes, l'emporte en valeur relative sur Manchester, ancien centre de banques régionales et siège de compagnies d'assurances et surtout sur Birmingham, plus proche de Londres et dont l'économie traditionnelle fut moins connectée au grand commerce international. Le particularisme écossais, avec le maintien de la Royal Bank of Scotland, première banque européenne par le volume de ses actifs, des compagnies d'assurances et des *investment trusts* spécifiques, explique la part élevée du secteur dans la valeur ajoutée totale du comté de Lothian (Edimbourg).

Le secteur financier français est lui aussi structurellement très concentré. L'importance de la banque publique, après la nationalisation des quatre plus grandes banques de dépôt en 1945, et des institutions unifiées de crédit agricole et de crédit populaire et l'atténuation des différences légales entre banques d'affaires et banques de dépôts après 1966, qui a favorisé les fusions, renforcent encore cette concentration, dominée par BNP Paribas et le Crédit agricole. A peine supérieure à celle de Londres, l'hypertrophie financière parisienne est plus spectaculaire, à la mesure des faibles densités sur de vastes portions du territoire français. L'assise financière internationale de Paris n'égale toutefois pas celle de Londres. Après l'Ile-de-France, la région Rhône-Alpes vient en deuxième position pour la valeur ajoutée du secteur financier, mais avec un montant six fois moindre. En fait, parmi les métropoles régionales, seule Lyon a une certaine spécificité en la matière : elle fut la plus grande place bancaire d'Europe aux XVe et XVIe siècles. Pour le reste, deux départements de l'ouest rural sont encore spécifiques du secteur, sans pour autant fournir des valeurs absolues exceptionnelles : Le Mans, dans la Sarthe, et Niort, dans les Deux-Sèvres, sont le siège, la première du groupe d'assurances des Mutuelles du Mans et la deuxième de sept mutuelles au rayonnement régional et national.

La structure spatiale de l'Italie et de l'Espagne, puissances financières moyennes, est intermédiaire entre celle de l'espace homogène de la RFA et les concentrations géographiques britanniques et françaises. Les systèmes bancaires italien et espagnol apparaissent aussi émiettés structurellement comme l'allemand, et avec des banques principales moins puissantes. La première banque espagnole ne vient qu'au dixième rang et la première italienne au onzième rang du classement européen, moins encore si on y ajoute des bancassurances.

Le système financier italien se caractérise par une grande variété d'institutions, tant dans leurs statuts que dans leurs finalités, ce qui n'exclut pas la cohérence du système. Géographiquement, la dichotomie Nord-Sud est remarquable. Milan, place boursière, dépasse Rome, siège du capitalisme d'Etat et des organismes financiers publics. Mais surtout, la spécificité du secteur et sa diffusion spatiale sont remarquables dans tout le nord italien, Marche, Ombrie et Latium inclus. Dans cette partie du pays, le secteur financier représente la même part du produit régional qu'en Suisse et est plus spécifique qu'en Grande-Bretagne ! Le retard du Mezzogiorno, où la valeur ajoutée financière par habitant est plus proche de celle de la Grèce que de celle du nord italien, n'en est que plus spectaculaire et Naples reste une place mineure, proportionnellement même moins dynamique par rapport à sa population que Palerme, favorisée par le particularisme sicilien, la présence de banques régionales, voire l'afflux de capitaux d'origine douteuse. A l'inverse, la diffusion affirmée des institutions financières dans le nord et le centre italiens est en partie l'héritage des traditions capitalistes et communales du Moyen Age, qui se traduisent par la résistance à la pénétration des banques milanaises, non seulement en Vénétie, Piémont ou Toscane, mais même parfois fort près de Milan, comme à Bergame.

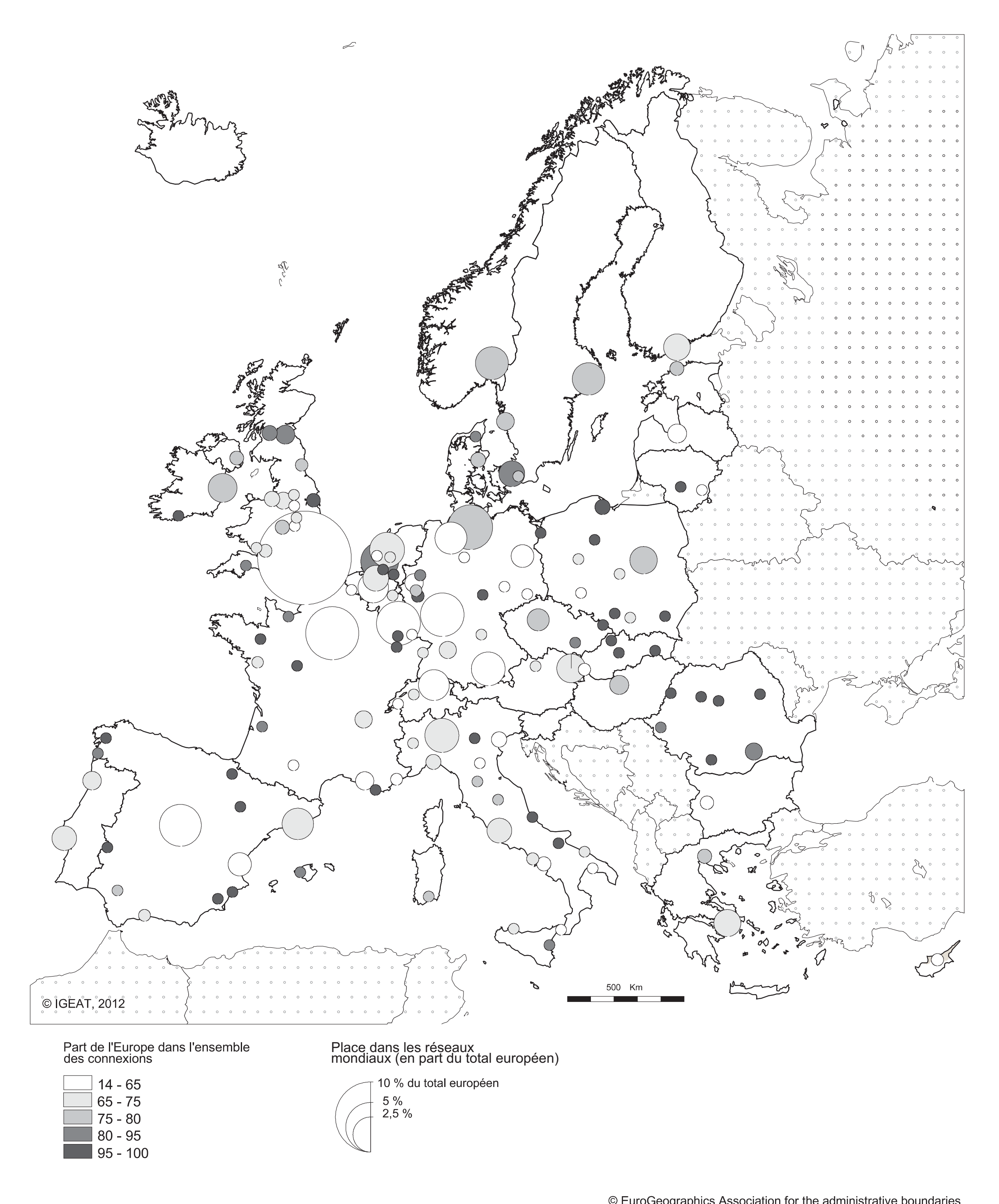
La répartition spatiale des groupes bancaires espagnols les plus importants fait ressortir, en dehors de Madrid, la transversale forte de l'Espagne du Nord-est, Santander – Pays basque – Saragosse – Barcelone, cette dernière nettement dépassée cependant par Madrid, à l'inverse de Milan qui pèse plus que Rome. De fait, l'importance de la valeur ajoutée financière produite à Barcelone reflète plutôt l'activité de la métropole catalane qu'une fonction financière dirigeante autonome, qui exista pourtant au siècle dernier, en liaison avec l'industrialisation régionale.



Source : *Forbes*.

Il s'agit de celles parmi les 2 000 plus grandes firmes mondiales dont le siège social est en Europe. Les cercles sont de taille proportionnelle au volume de la valeur ajoutée produite par ces entreprises.

Fig. 178. Localisation des sièges sociaux des plus grandes entreprises européennes (2005).

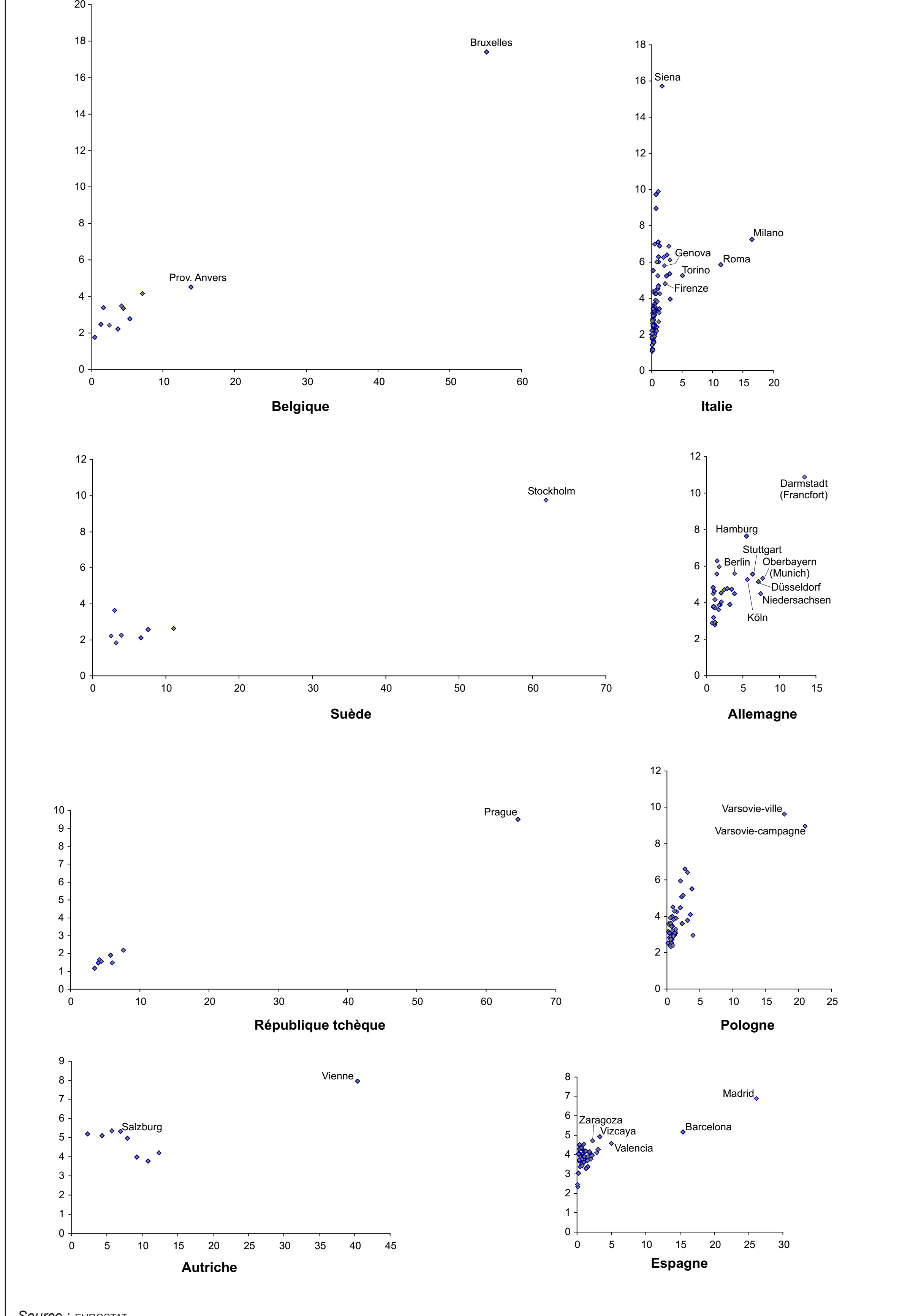


Sources : OAG, pour les connectivités aériennes ; GAWC pour les connectivités dans les réseaux de firmes de services de haut niveau ; Lloyd's pour les réseaux maritimes ; Datastream pour les investissements boursiers.

L'importance étonnante – et surestimée - de Luxembourg s'explique par le rôle spécifique de cette place financière en tant que lieu d'accès au marché européen des capitaux pour les firmes étrangères.

Le niveau d'internationalisation est approché par un indicateur composite qui rend compte de la place des villes dans différents réseaux : insertion dans les réseaux internationaux de firmes de services aux entreprises, dans les réseaux financiers, connectivité aérienne, etc. L'observation de la carte, tout comme celle de la localisation des sièges sociaux, révèle la concentration de la décision dans la capitale en Grande-Bretagne et en France, à l'opposé du polycentrisme allemand. Les cartes illustrent aussi la spécificité bruxelloise : peu de véritables sièges de décision, le grand capitalisme belge ayant été largement absorbé par le grand capital étranger en même temps qu'il se désengageait de l'industrie nationale ; en revanche, une forte internationalisation (institutions européennes et firmes internationales de services, ayant implanté leurs bureaux auprès de celles-ci). A l'inverse, les sièges majeurs restent très importants dans la Randstad Holland. Les fonctions majeures de décision économique sont faibles en Europe méditerranéenne. Elles sont presque inexistantes en Europe centre-orientale et l'internationalisation, limitée aux capitales, n'y représente que l'intégration semi-périphérique de ces villes dans les réseaux organisés depuis l'Europe occidentale : Budapest, Varsovie et Prague (tout comme Moscou), abritent une présence significative des bureaux de liaison des grands cabinets d'affaire internationaux. On observera que les métropoles majeures de l'Europe du nord-ouest sont bien plus ouvertes sur le reste du monde, hors Europe, que les métropoles de l'Europe méditerranéenne (sauf Madrid, pont vers l'Amérique latine), que celle de l'Europe centre-orientale et surtout que les villes secondaires.

Fig. 179. Niveau d'internationalisation des grandes villes européennes.



Source : EUROSTAT.

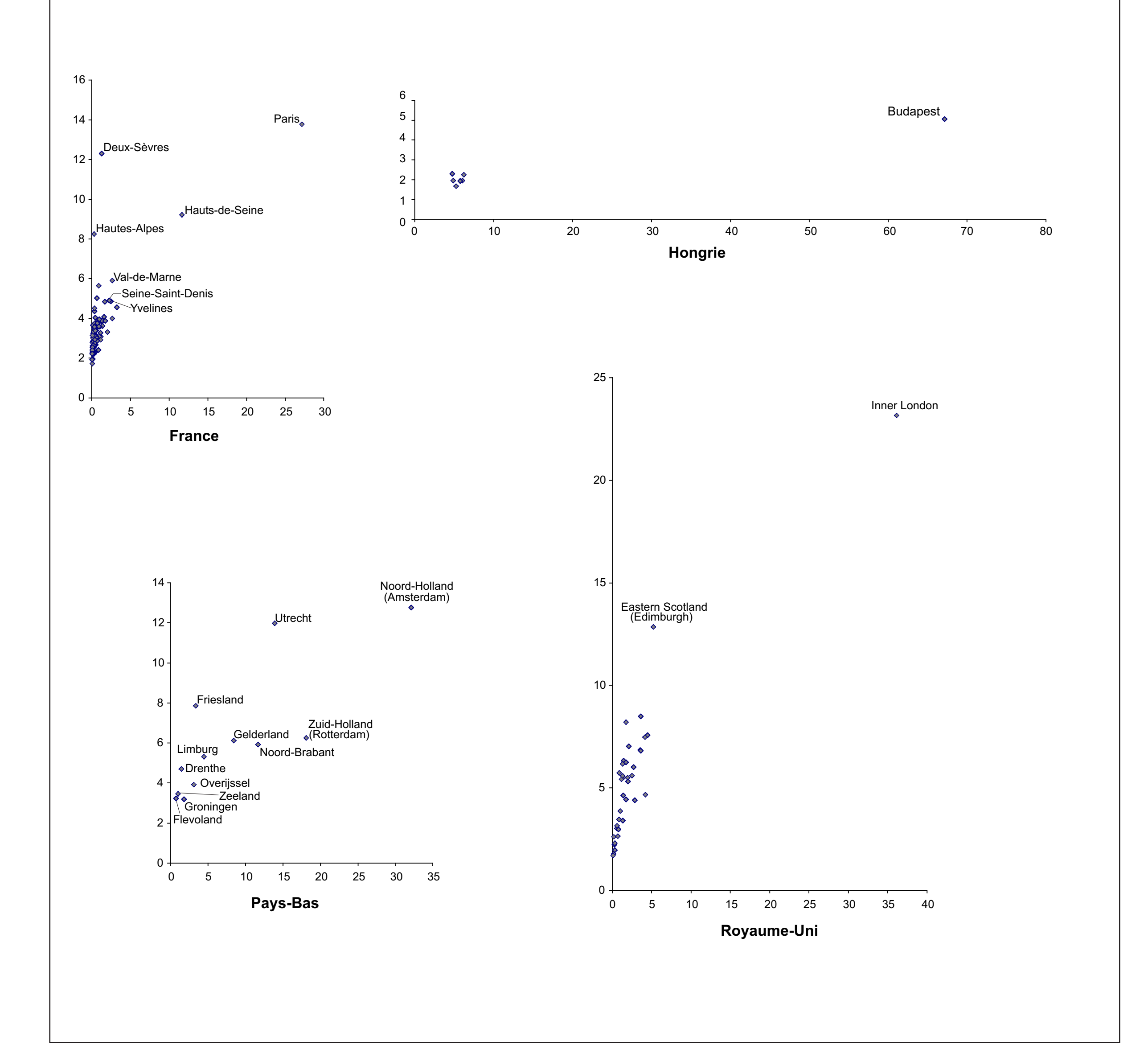
Sur l'axe des ordonnées, on lit la part du secteur financier dans l'économie locale des différentes subdivisions statistiques du pays ; sur l'axe des abscisses, la part du secteur financier de la subdivision en proportion du secteur financier national.

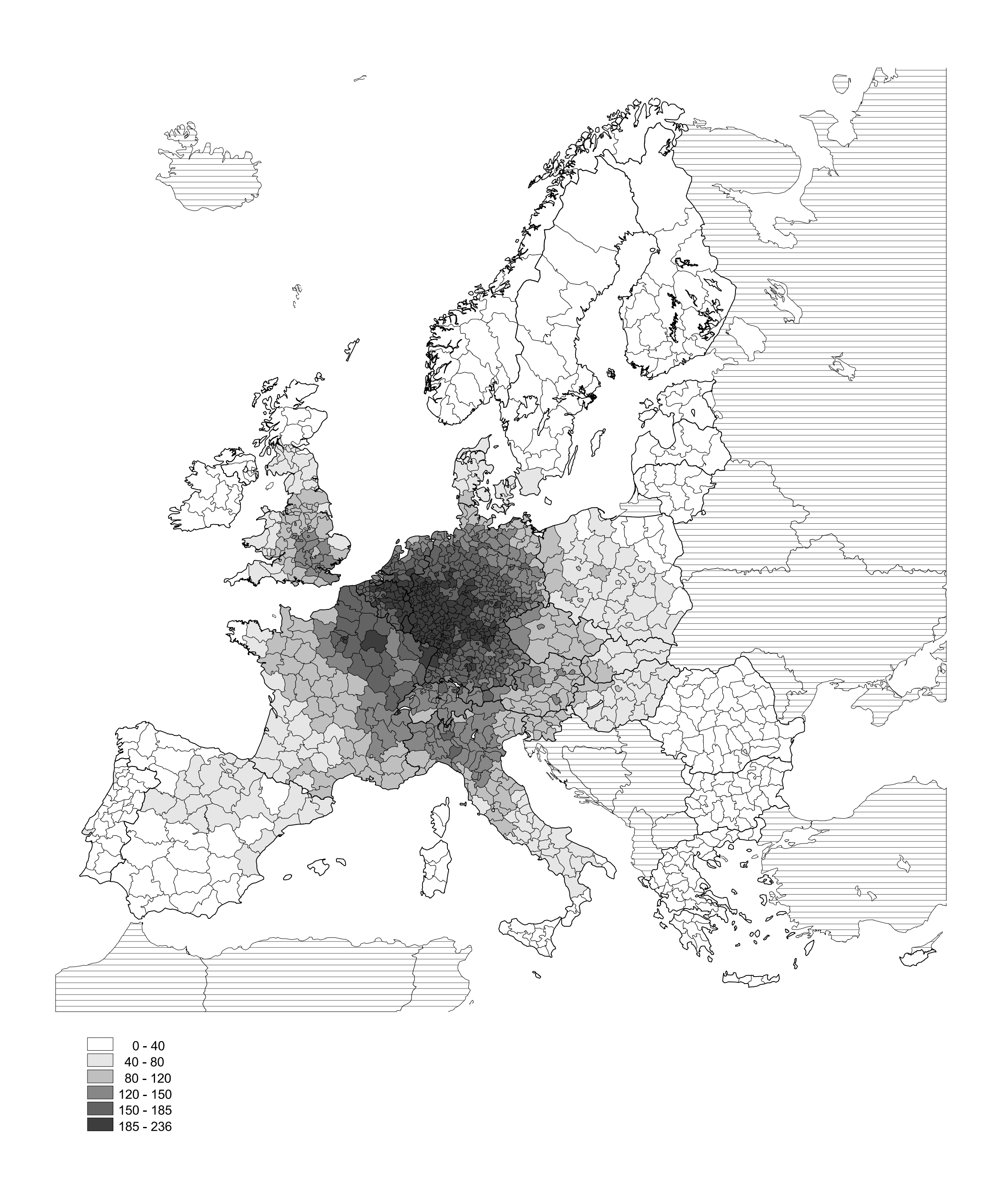
Fig. 180. Structure spatiale du secteur financier dans différents pays européens (2004).

	Nombre de banques européennes (a) 100 % = 77 banques	Répartition des actifs correspondants (b)	Taille moyenne spécifique = Rapport (b) / (a)
Royaume-Uni	9,1 %	24,1 %	2,65
Allemagne	22,1 %	13,5 %	0,61
France	7,8 %	19,0 %	2,44
Benelux	7,8 %	11,1 %	1,42
Italie	7,8 %	6,7 %	0,86
Espagne	11,7 %	7,5 %	0,64
Suisse	6,5 %	7,3 %	1,12
Pays nordiques	10,4 %	6,0 %	0,58
Autriche	2,6 %	1,1 %	0,42
Europe centre-orientale	0,0 %	0,0 %	-
Autres pays (c)	14,3 %	3,9 %	0,27

(c) Russie, Portugal, Grèce, Irlande.
Source : *The Banker*, juillet 2009.

Tableau 90. Répartition nationale des 77 principales banques européennes (par le volume de leurs actifs) (décembre 2008).





Source : données ESPON, *Rapport 1.2.1* (2006).

La carte estime le potentiel d'accessibilité par route de l'espace européen, en considérant la population de chaque cellule spatiale pondérée inversement par le temps minimal d'accès par route à toutes les autres cellules. Elle donne donc une image approchée de la position de chaque portion de l'espace européen dans le marché global. On pourrait évidemment considérer la valeur ajoutée produite dans chaque cellule plutôt que sa population, ce qui réduirait encore le potentiel des espaces centre-est-européens et sud-méditerranéens. Les calculs tiennent compte des populations résidant à l'extérieur de l'espace de l'UE élargie.

Fig. 181. L'accessibilité potentielle des régions européennes par route.

Au Portugal, comme en Grèce, le monocentrisme est extrême. Lisbonne et Athènes concentrent chacune plus de la moitié de l'activité financière de leurs pays respectifs.

De même, les autres petits pays européens – les pays nordiques, l'Irlande, l'Autriche et la Belgique – montrent une nette hypertrophie de la capitale dans le secteur financier. Celle-ci prévaut plus encore dans les pays de l'Europe centre-orientale, héritage de la formation nationale, comme en Hongrie, mais aussi du système centralisé de planification. Toutefois, l'activité financière polonaise apparaît moins exclusivement dominée par Varsovie, de par l'importance économique de la Silésie. Dans ces pays de l'Europe centre-orientale, l'ensemble du système financier reconstitué après la chute du système soviétique s'est retrouvé contrôlé par des banques occidentales.

Les structurations financières de l'espace reflètent largement les niveaux d'autonomie politique et décisionnelle des régions par rapport à leurs capitales. Dans les pays ou parties de pays qui bénéficient à la fois d'une décentralisation administrative poussée, de traditions capitalistes locales, de sociétés aux structures sociales ouvertes et de pôles multiples de maîtrise financière, les problèmes régionaux sont les moins marqués et souvent les potentialités de développement régional endogène, les plus fortes. A l'échelle nationale, une forte imbrication des systèmes bancaires et industriels, jointe à un taux élevé d'investissement, semble bien contribuer à assurer une position dominante dans la maîtrise des conceptions technologiques, dégageant systématiquement des surplus commerciaux, peut-être aujourd'hui au prix d'un risque de certaines inerties structurelles. C'est le cas en RFA et plus encore, on l'a vu, au Japon ; ce l'est peu en Grande-Bretagne, comme aux Etats-Unis ; la France est en position intermédiaire.

3. L'ACCESSIBILITE MAXIMALE DES ESPACES CENTRAUX

Bien qu'encombré, l'espace central européen, et en particulier ses grandes métropoles, offre les conditions d'accessibilité les plus favorables et les potentiels de marché les plus élevés.

On l'a vu, l'espace central européen, avec les armatures urbaines les plus denses, est celui où les potentiels de population, donc le positionnement par rapport aux marchés, sont les plus élevés. Cette situation favorable est encore renforcée par une accessibilité maximale, tant routière, malgré l'encombrement des réseaux, qu'aérienne. C'est aussi l'espace où se sont concentrées la plupart des nouvelles infrastructures ferroviaires rapides, avec ici en outre en position favorable l'ensemble de la France, où la grande distance moyenne entre les villes principales a favorisé un développement précoce du réseau TGV. Pour l'avenir, les deux principaux enjeux liés à l'amélioration des transports dans l'espace central européen sont le développement du fret ferroviaire rapide, pour désengorger les autoroutes surchargées, et la création de nouvelles traversées ferroviaires à grande vitesse des Alpes, où le passage des camions est particulièrement gênant [1]. Plus encore que les régions périphériques ouest-européennes, les pays de l'Europe centre-orientale souffrent de la faiblesse de leurs infrastructures de transport, en outre organisées en fonction de logiques nationales ou précédemment tournées vers l'Union soviétique et non en direction de l'Europe occidentale.

L'espace central européen centré sur le bassin de Londres et l'axe rhénan avec, en bordure, la région parisienne est aussi celui qui possède les plus hauts potentiels économiques, c'est-à-dire la meilleure position par rapport au marché global.

[1] Le tunnel basal du Lötschberg a été inauguré en 2007 ; celui du Gothard est en construction et devrait être inauguré en 2018 ; celui du Brenner en 2022. Le projet de liaison Lyon – Turin reste contesté ; elle ne serait dans le meilleur des cas ouverte qu'en 2023.

LE CONCEPT DE POTENTIEL DE POPULATION OU DE MARCHE

Le nombre d'habitants, ou, si l'on préfère, le pouvoir d'achat disponible ou la valeur ajoutée produite dans chaque circonscription statistique ne donnent qu'une indication de l'importance de marché local. La notion de potentiel de population ou de marché est plus intéressante du point de vue de l'analyse de la qualité des implantations par rapport à un marché global. Le potentiel de population ou de marché tient non seulement compte du marché local, mais aussi de tous les autres marchés existants, dont l'importance est toutefois pondérée par leur éloignement.

Ce potentiel peut se mesurer de la manière suivante. Si l'on a cinq lieux A, B, C, D, E, chacun affecté d'une population ou d'un pouvoir d'achat P_i, le potentiel de A est égal à :

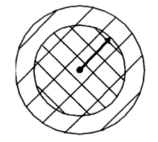
$$\text{Pot A} = \frac{P_a}{d^n_{AA}} + \frac{P_b}{d^n_{AB}} + \frac{P_c}{d^n_{AC}} + \frac{P_d}{d^n_{AD}} + \frac{P_e}{d^n_{AE}} ,$$

avec d_{Ai} égal à la distance séparant A des autres lieux.

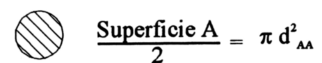
L'exposant n peut être égal à 1, mais il peut aussi être supérieur à 1 si le marché étudié est fort sensible à la friction de la distance. Un exposant de 2 est fréquemment utilisé dans la littérature ; il fait référence, de manière sans doute exagérément mécaniste, à la loi de Newton.

Pour que d_{AA} ne soit pas nul, on considère que la zone A a une forme circulaire, de même superficie que la superficie réelle de la zone A. Si la population était uniformément répartie dans la zone, la distance moyenne à parcourir pour un habitant de la zone A pour atteindre le centre de A serait :

$$d_{AA} = \sqrt{\frac{\text{superficie A}}{2\Pi}}$$

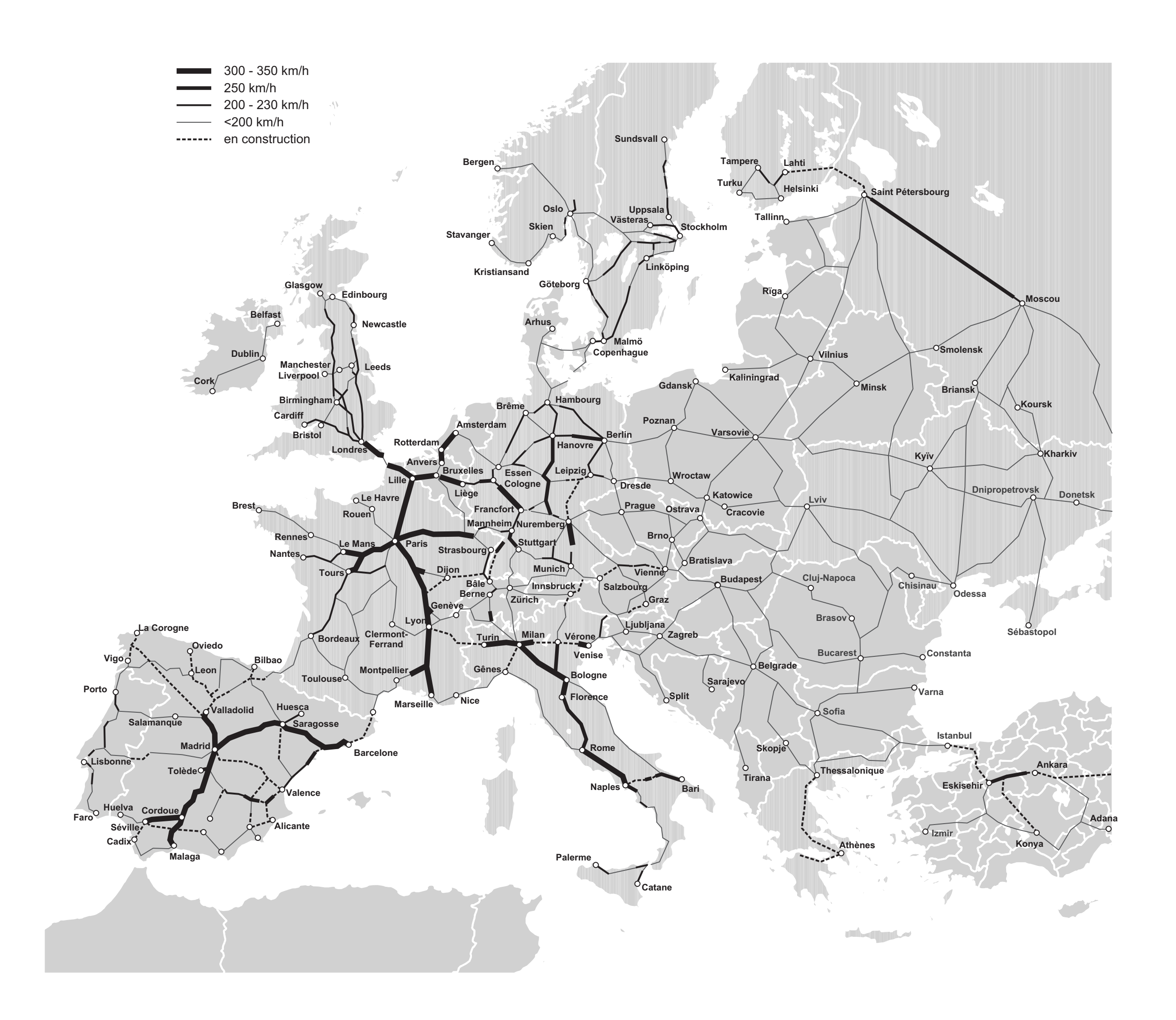






Les localisations aux limites extérieures d'un espace déterminé ont évidemment, toutes autres choses égales, un potentiel déprimé par un éloignement moyen supérieur à l'ensemble des autres points de l'espace considéré. Il y a là un arbitraire possible, fonction de la délimitation de l'espace pris en compte, sauf si cet espace n'a effectivement aucun contact économique avec les zones qui lui sont extérieures. On peut améliorer le modèle en prenant en considération, avec éventuellement une pondération adéquate rendant compte des frictions spatiales induites par un effet de frontière, les contacts économiques avec les zones extérieures à l'espace de référence.

Le calcul des potentiels de marché peut également être raffiné en ne considérant pas les distances euclidiennes, mais plutôt les distances-kilomètres ou les distances-temps. Très souvent, une telle correction augmente encore le potentiel des zones les plus favorisées, parce que celles-ci sont aussi les mieux desservies par les moyens de transport les plus fréquents et les plus efficaces.



Source : d'après *en.wikipedia.org/wiki/High_speed_rail_in_Europe*.

Fig. 182. Le réseau européen de trains à grande vitesse (fin 2009).

L'OFFRE AERIENNE AU DEPART DES PRINCIPALES VILLES EUROPEENNES

F. Dobruskes

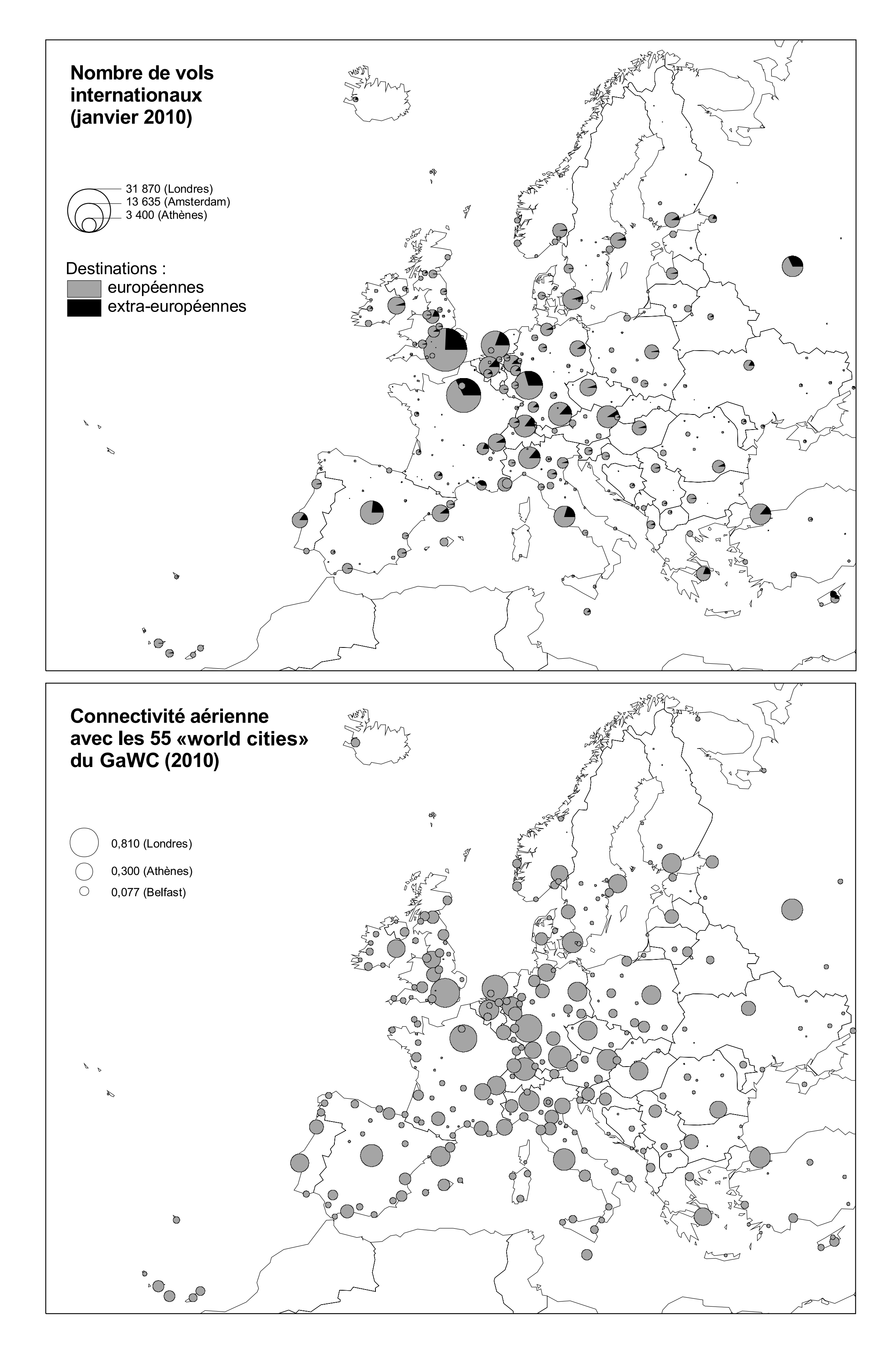
L'offre aérienne est un bon indicateur de l'insertion des villes dans le système-monde. Celle-ci dépend en grande partie du poids économique et démographique des régions urbaines, de leurs structures économiques (importance du commandement économique et du tourisme) et de l'éloignement par rapport à un grand aéroport (ou à un autre grand aéroport) (F. Dobruszkes, 2009). En complément interviennent les stratégies des compagnies aériennes, des gestionnaires d'aéroports et des pouvoirs publics.

La géographie du volume de l'offre régulière internationale, c'est-à-dire à l'exclusion des vols charters et privés (nombre de vols, fig. 183, A) met en évidence des dessertes aériennes fortement concentrées sur le centre européen (de Londres à Milan en passant par le Benelux, Paris, l'ouest de l'Allemagne, la Suisse et l'Autriche) et sur quelques autres grandes villes, pour l'essentiel des capitales nationales. Dans les petits pays et dans les grands pays unipolaires, une seule ville domine clairement (Paris, Londres, Amsterdam, les capitales nordiques, celles des pays d'Europe centre-orientale, etc.). Dans les pays où le système urbain est moins monocéphale (Allemagne, Espagne, Italie), on compte au moins deux aéroports principaux, qui sont soit la première et la deuxième ville du pays (Madrid et Barcelone), le cas échéant respectivement capitale politique et capitale économique (Rome et Milan), soit encore les deux principales capitales économiques (Francfort et Munich, et non Berlin). Une grande partie de ces villes profitent du fait que des compagnies aériennes y ont implanté un hub (plate-forme de correspondances entre avions) (Paris CDG pour Air France, Londres Heathrow pour British Airways, Amsterdam Schiphol pour KLM, Zurich pour SWISS, etc.). Ceci a pour conséquence que l'offre y dépasse largement les besoins de la région desservie, tout en lui offrant un éventail de destinations très important.

On constate par ailleurs que les périphéries de l'Europe (au sud-ouest, à l'est et au nord) sont peu desservies, tandis que Moscou apparaît bien comme la capitale d'une puissance pauvre : malgré un rattrapage progressif, le nombre de vols internationaux y est au même niveau qu'à Istanbul.

Enfin, la mise en évidence des vols extra-européens (en noir) montre une sélectivité géographique plus importante encore : ceux-ci sont réservés pour l'essentiel au club restreint des grands aéroports, surtout si l'on garde à l'esprit que pour une partie des villes, les vols extra-européens sont en fait des vols vers le Maghreb ou la Turquie, tandis que pour Moscou il s'agit entre autres de vols vers les anciennes républiques soviétiques. Ainsi, une ville comme Lyon ne dispose même pas de liaison vers New York : en France, c'est le domaine réservé de Paris et, secondairement, de Nice pour des raisons de desserte touristique.

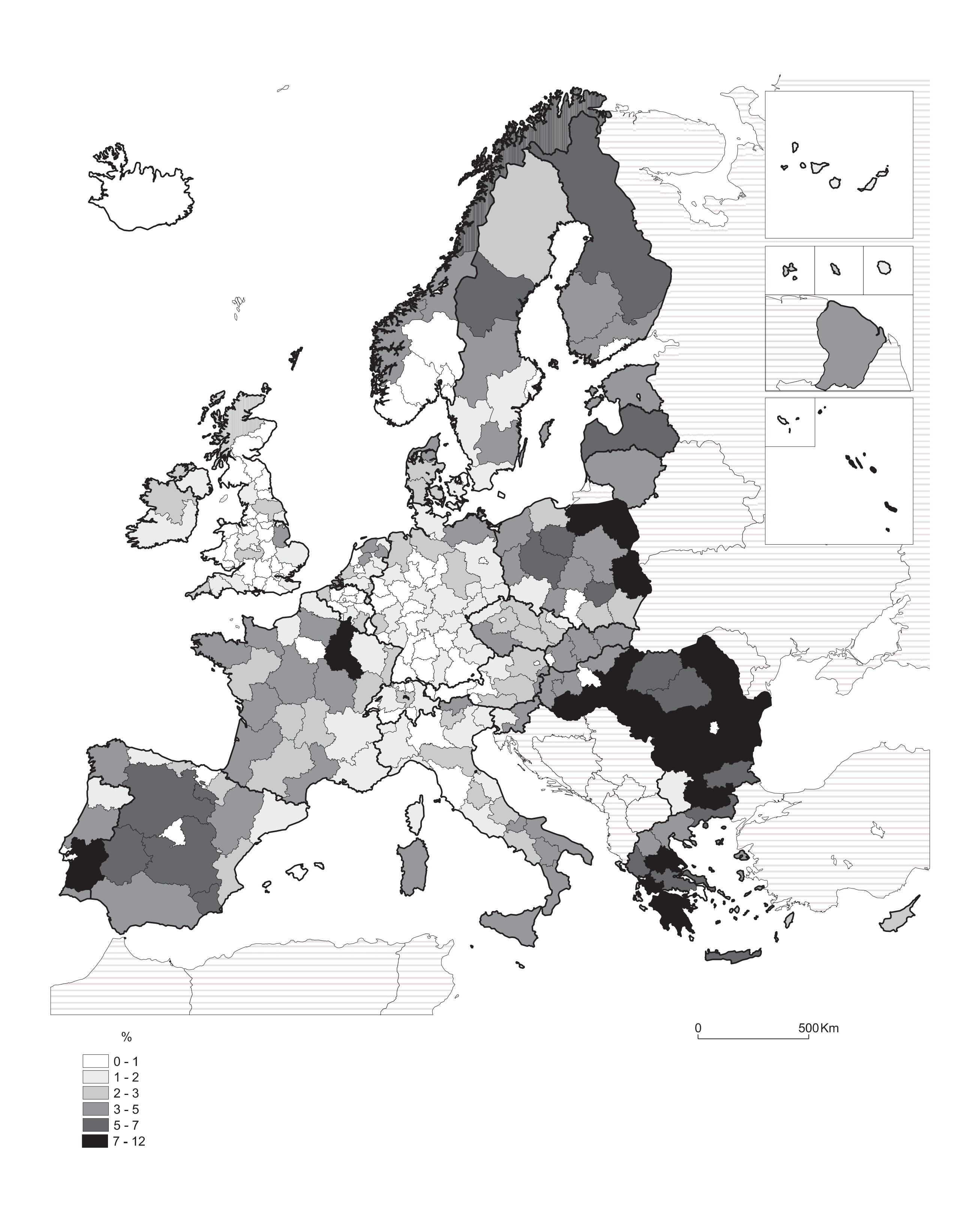
La seconde carte (fig. 183, B) propose un indicateur de connectivité aérienne vers les 55 world cities, les principaux nœuds des réseaux internationaux de firmes de services relevés par les travaux du GAWC, le nombre de relations vers ces villes étant pondéré par leur rang dans le classement et par le nombre de vols, plafonné à trois par jour. L'indicateur vaut 1 si une ville est connectée au moins trois fois par jour à l'ensemble des 55 world cities. Il vaut 0 si une ville n'est connectée à aucune d'entre elles. La géographie de cet indicateur apparaît moins inégalitaire que pour le nombre de vols. Ceci s'explique par le fait que les world cities sont souvent les premières villes que les lignes aériennes interconnectent ou rallient, tant à l'échelle nationale qu'européenne ou mondiale. Cela étant, les grands aéroports mis en évidence sur la fig. 183, A bénéficient de manière systématique de la meilleure connectivité. Londres obtient de ce point de vue le record européen (et mondial), suivi par Francfort, Paris et Amsterdam, c'est-à-dire les quatre principaux hubs aériens européens.



Source : F. Dobruszkes (igeat/ulb), banque de données oag.

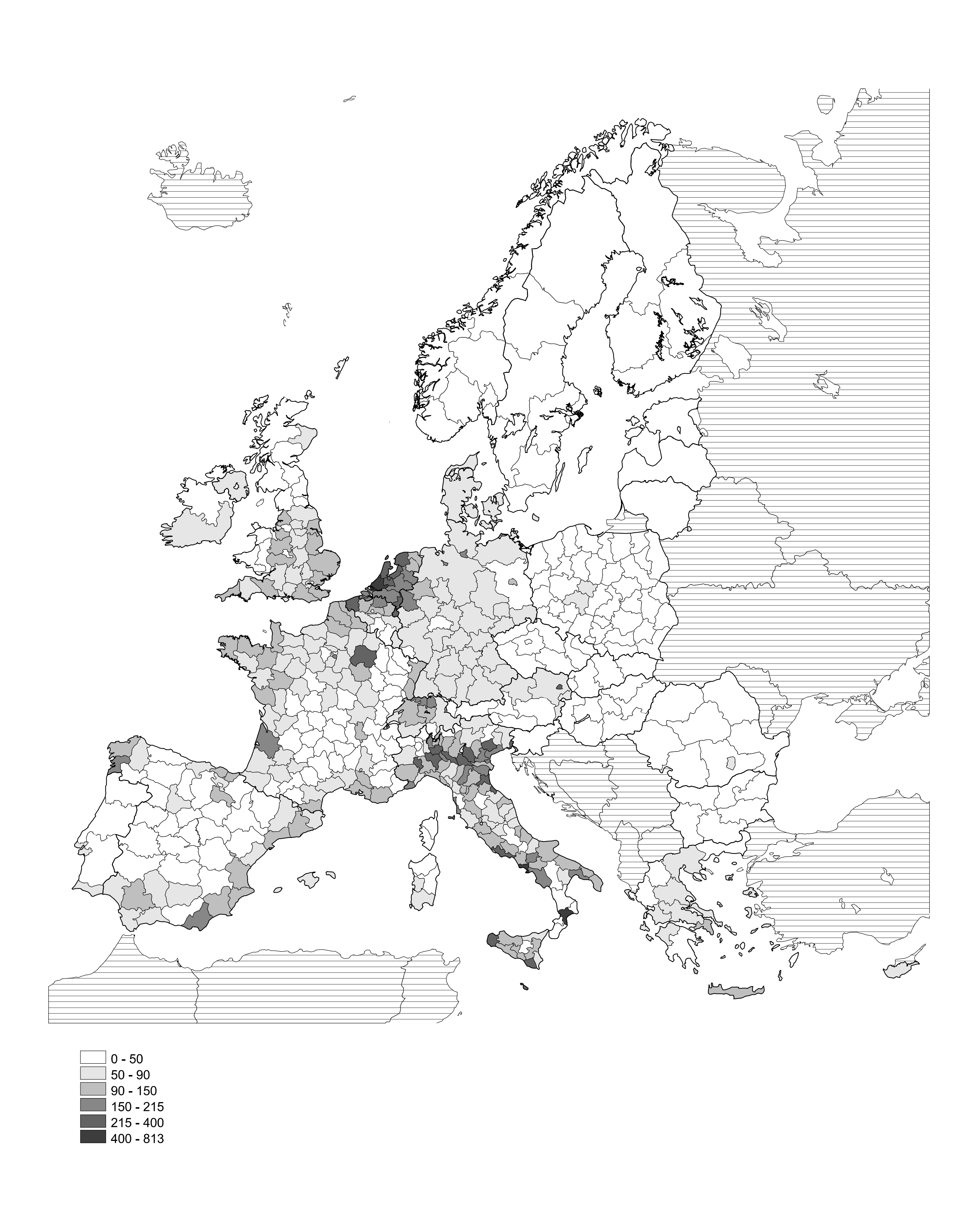
Les aéroports d'une même ville ont été regroupés (par exemple Roissy-Charles de Gaulle et Orly pour Paris). Les « villes mondiales » sont celles définies par le gawc (2010). Le niveau de connectivité des aéroports européens avec ces villes mondiales est calculé en pondérant l'importance des villes par leur classement dans la hiérarchie et en plafonnant les fréquences de vols à 3 par jour.

Fig. 183. L'accessibilité aérienne des villes européennes (2010). Connectivité internationale des aéroports européens (au-dessus) et connectivité avec les « villes mondiales », principaux nœuds des réseaux mondiaux de firmes de services (au-dessous).



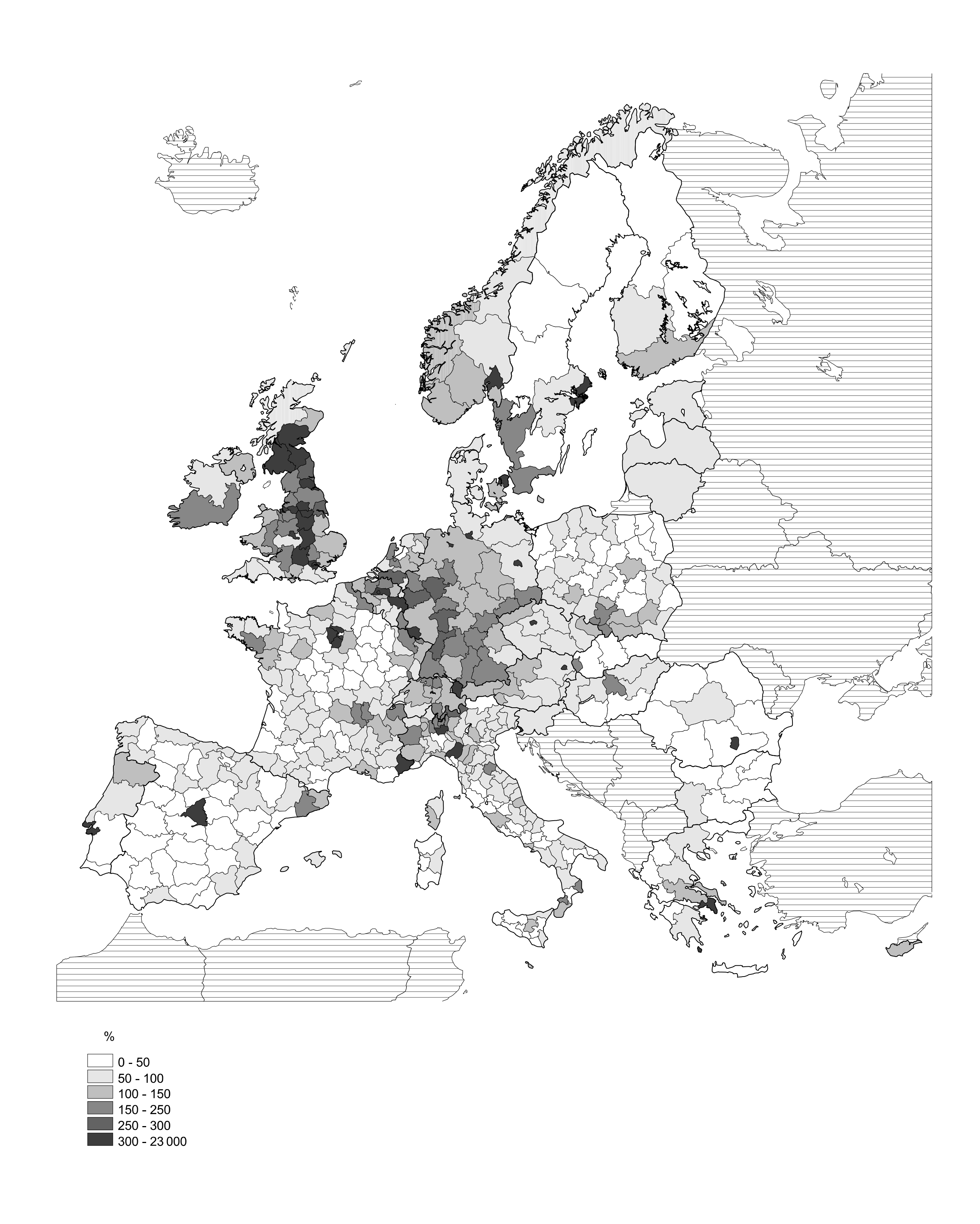
Source : EUROSTAT.

Fig. 184. Part de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche dans l'économie locale (2004).



Source : EUROSTAT.

Fig. 185. Valeur ajoutée agricole par km² (2004).



Source : EUROSTAT.

Fig. 186. Rapport (x 100) entre la valeur ajoutée de l'industrie agro-alimentaire et celle de l'agriculture et de la pêche (2004).

4. LES ESPACES PERIPHERIQUES ALLIENT SOUVENT A UN FAIBLE PRODUIT PAR TETE UNE PART ASSEZ ELEVEE DU SECTEUR PRIMAIRE DANS LEURS STRUCTURES PRODUCTIVES

Le poids relatif de l'agriculture et d'autres activités primaires, bien que fortement décroissant, reste plus élevé dans les structures des régions périphériques, mais les productions agricoles sont bien souvent plus élevées, en valeur absolue, dans les régions centrales, y compris dans les franges métropolitaines.

Le poids de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche va croissant, en part du produit, lorsque l'on s'éloigne du noyau central en direction de la périphérie européenne. Toutefois, il ne faut pas interpréter cela en termes de faiblesse de l'agriculture dans les régions centrales, bien au contraire : l'Europe la plus rurale n'est pas nécessairement l'Europe la plus agricole, si on entend par là les régions fortement productrices de produits agricoles. En effet, une carte de la valeur ajoutée agricole produite par km² de surface totale montre que celle-ci est souvent la plus forte au cœur du noyau économique central européen, là même où les surfaces urbanisées occupent le plus de place. C'est dire que la prééminence du noyau central européen serait plus affirmée encore si les valeurs ajoutées de l'agriculture étaient rapportées non à la superficie totale, mais à la seule superficie agricole. Viennent en tête, pour la valeur produite par km², les régions d'agriculture intensive, d'horticulture et d'élevage hors sol de la Hollande et de la Flandre intérieure belge, ainsi que la plaine du Pô. D'autres espaces de très fortes valeurs par km² se trouvent en Suisse non alpine, du fait des protections dont jouit l'agriculture dans ce pays, en Alsace, dans certaines zones viticoles renommées, comme la Marne, avec le vignoble champenois, ou le Bordelais. Dans le monde méditerranéen, ressortent des zones très peuplées vouées aux cultures spécialisées, fruitières et maraîchères : la Campanie, les Pouilles, les côtes de la Sicile, la côte méditerranéenne de l'Espagne.

L'image d'une Europe agricole largement confondue avec l'Europe la plus urbanisée et la plus densément peuplée est encore renforcée si l'on considère la filière agro-alimentaire dans son ensemble, et pas seulement l'agriculture. Dans la grande périphérie, la valeur ajoutée par le secteur de l'industrie alimentaire n'est comprise le plus souvent qu'entre 10 et 50 % de celle de l'agriculture. Dans l'espace central européen, en revanche, cette valeur ajoutée est souvent beaucoup plus élevée, supérieure à celle de l'agriculture. C'est surtout le cas dans l'axe rhénan, dans les régions industrielles et métropolitaines françaises, dans le bassin de Londres, dans les Midlands ou encore en Lombardie. Dans la périphérie européenne, une telle situation est limitée aux grandes villes, capitales nordiques, Lowlands d'Ecosse, Dublin, Lisbonne, Madrid, Barcelone, Athènes, les capitales de l'Europe centre-orientale, la Haute-Silésie.

Dans le contexte d'un haut niveau de développement, d'une intensification très forte de l'agriculture, du développement en aval de celle-ci d'une importante industrie agro-alimentaire, monde rural et monde agricole sont désormais des concepts aux contours non superposables, voire antinomiques. L'agriculture intensive et excédentaire se concentrera plus encore dans les zones où le stock d'investissements agricoles est le plus grand, voire là où la compétition pour l'espace avec d'autres activités sera la plus forte. L'Europe rurale risque de devenir de plus en plus une Europe marginale, laissée à la friche ou vouée à des activités récréatives ou touristiques.

I2I TYPOLOGIE DES STRUCTURES ET DYNAMIQUES REGIONALES DANS L'ESPACE ECONOMIQUE EUROPEEN

1. UNE TYPOLOGIE DE L'ESPACE ECONOMIQUE EUROPEEN ET SES DYNAMIQUES GLOBALES

Au-delà de ces caractéristiques majeures de la structure centre – périphérie de l'espace européen, il s'agit d'en dégager une typologie spatiale. Celle-ci va être fondée sur l'analyse d'une matrice établie à partir de statistiques disponibles aux niveaux NUTS 2 ou NUTS 3 [2]. La matrice fournit, pour les 654 ensembles territoriaux en lesquels nous avons subdivisé l'UE (élargie à la Norvège et à la Suisse), les structures du produit intérieur, ainsi que quelques données contextuelles. L'année de référence est 2006. Les variables sont :

– la part du PIB fournie respectivement par l'agriculture, la sylviculture et la pêche ; par l'industrie, y compris l'extraction, l'énergie et l'eau ; par le secteur de la construction ; par les transports et le commerce ; par les services financiers et aux entreprises ; par les services administratifs et aux personnes (6 variables) ;
– le poids relatif, à l'intérieur de l'industrie manufacturière, des secteurs de l'agro-alimentaire, de l'industrie du bois et du meuble, de la production de minéraux non métalliques (terre cuite, verre, ciment) et des industries diverses ; du secteur du textile, de l'habillement et du cuir ; de la chimie ; des fabrications mécaniques et des constructions électriques ; de la métallurgie et de la production de matières et produits en plastique ; de la production de moyens de transport (6 variables) ;
– en tant qu'éléments contextuels économiques, le produit par habitant (par rapport à la moyenne de l'UE élargie) ainsi que le dépôt de brevets par million d'habitants (2 variables) ;
– en tant qu'éléments contextuels de centralité, le niveau de fonctionnalité de la ville principale de l'entité territoriale et le potentiel urbain de la zone. La fonctionnalité urbaine est définie par un index composite qui prend en compte les fonctions économiques décisionnelles implantées dans la ville, sa position dans les réseaux internationaux de firmes de services avancés, l'importance de ses fonctions administratives, son positionnement dans les réseaux de transport, sa place dans l'économie de la connaissance, la culture et le tourisme. Le potentiel urbain est calculé selon une méthodologie similaire à celle explicitée pour le calcul des potentiels de marché, en tenant compte du positionnement de chaque ville dans l'ensemble de l'armature urbaine européenne, considérée dans sa fonctionnalité (2 variables) ;
– en tant qu'éléments contextuels sociaux, les taux de chômage des jeunes et des adultes (2 variables).

Soit donc à interpréter une matrice de 18 variables, pour 654 lignes.

Trois variables contextuelles supplémentaires ont été introduites dans l'analyse par la suite, mais elles n'ont pas contribué à la construction de la typologie : il s'agit du produit par habitant par rapport aux moyennes nationales et de son évolution, par rapport aux dynamiques nationales, entre 1995 et 2006, ainsi que de la dynamique démographique durant la même période.

[2] Les niveaux NUTS correspondent au découpage statistique utilisé par EUROSTAT à l'échelle de l'UE. Le niveau 0 est celui des Etats. Le niveau 1 correspond à un découpage en macro-régions de quelques grands pays ; c'est l'échelon des entités fédérées en Belgique (les 3 Régions) ou en Allemagne (les Länder). Le niveau 2 correspond dans plusieurs pays au découpage politique significatif de niveau supérieur (les Régions en France et en Italie, les Autonomies en Espagne, les provinces en Belgique et aux Pays-Bas). Le niveau 3 est le plus fin pour lequel EUROSTAT fournit des données (si l'on excepte les statistiques communales) : il s'agit des départements en France, des provinces en Espagne et en Italie, des Kreise en Allemagne, des arrondissements en Belgique. En Grande-Bretagne, où l'autonomie locale est faible, les découpages sont des découpages statistiques ad-hoc, d'ailleurs plusieurs fois revus.
La taille différente des découpages selon les pays, voire même des logiques différentes, peuvent biaiser les analyses statistiques : ainsi, on n'obtiendra pas les mêmes typologies selon que les centres métropolitains sont statistiquement séparés ou non des parties extérieures de leurs bassins d'emploi ; ou selon que l'on ait une multitude de petits Kreise assez homogènes en Allemagne ou de grands départements plus hétérogènes, comme en France.
Nous avons donc procédé, pour la présente analyse typologique, à des regroupements d'unités NUTS 2 et 3, de manière à reconstituer des entités les plus homogènes possible, et en tout cas ne séparant pas les centres métropolitains de leurs périphéries immédiates, et comptant au moins 250 000 habitants.

LES ANALYSES DE GRANDES MATRICES SPATIALES : LES APPORTS DES ANALYSES EN COMPOSANTES PRINCIPALES ET TYPOLOGIQUES ASCENDANTES A L'INTERPRETATION DES STRUCTURES REGIONALES

L'examen d'une matrice de données comportant un grand nombre de lignes (les circonscriptions statistiques) et de colonnes (les caractéristiques économiques ou sociales) relève du problème général de l'analyse des relations entre plusieurs phénomènes. Il impose la mise en œuvre de méthodologies de traitement des données. L'une de celles-ci est l'analyse en composantes principales.

L'analyse en composantes principales

On peut comprendre intuitivement le principe de l'analyse en composantes principales par référence à l'étude statistique des relations entre deux variables. Si nous considérons un ensemble d'individus définis chacun par deux variables, par exemple leur poids x_i et leur taille y_i, chaque individu peut être représenté par un point dans un graphique à deux dimensions : le poids de chaque individu se projette orthogonalement sur l'axe des x, sa taille sur l'axe des y. Dans la mesure où il existe une certaine relation statistique entre le poids et la taille, le nuage des points représentant les divers individus dessine une ellipse, d'autant plus aplatie que cette relation est forte.

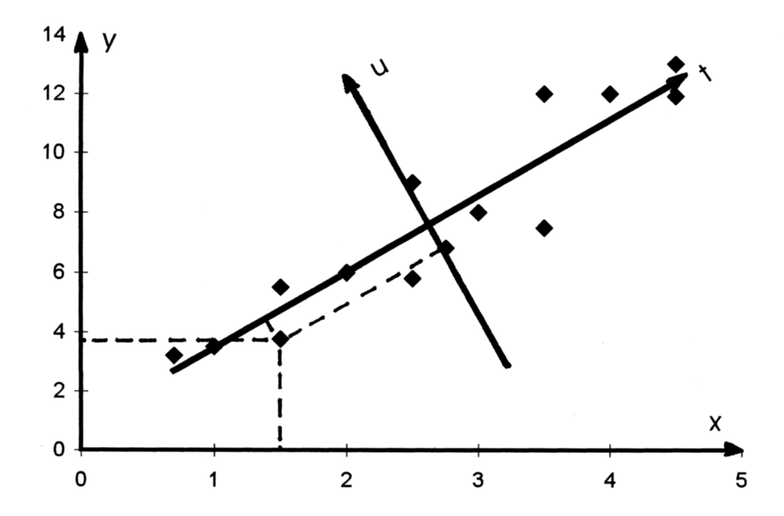


Fig. 187. Corrélation entre deux variables et principe de la rotation d'axes.

On peut construire dans cette ellipse la droite de régression entre les deux phénomènes, c'est-à-dire celle qui minimise la somme des carrés des distances orthogonales des points du nuage à la droite. Cette droite passe par le centre de gravité du nuage de points. On pourrait également faire passer par ce centre de gravité un second axe, perpendiculaire au premier. Dès lors, plutôt que de définir chaque individu par son poids x_i et sa taille y_i, on pourrait aussi le définir par ses coordonnées projetées orthogonalement sur un premier nouvel axe, la droite de régression, et un second nouvel axe, la perpendiculaire à celle-ci passant par le centre de gravité du nuage de points. Chaque point-individu sera donc défini maintenant par ses scores t_i et u_i sur les deux nouveaux axes. Ces scores peuvent être exprimés en valeurs centrées réduites, c'est-à-dire en écart-type, positif ou négatif, de la distribution projetée sur chacun des deux axes. La valeur 0 est celle de la moyenne de cette distribution ; elle correspond donc à une variable qui se projetterait sur l'axe au centre de gravité du nuage des points.

L'avantage par rapport au système d'axes initial est que le premier axe rend maintenant compte d'un maximum de variance, c'est-à-dire décrit par une seule valeur la plus grande part de l'information contenue dans le nuage de points. Le reste de la variance est rendu sur le second axe, orthogonal au premier et donc indépendant de celui-ci. Plus l'ellipse formée par le nuage de points est aplatie, plus la part de la variance totale rendue par le premier axe sera importante et celle rendue par le second axe faible. A la limite, si le coefficient de corrélation entre les deux variables initiales était de 1, le premier axe rendrait compte de 100 % de la variance totale du phénomène. Dès lors, on peut choisir de négliger, moyennant une perte d'information considérée comme acceptable, l'analyse des scores sur le second axe et ne caractériser chaque individu que par son score sur le premier. L'inconvénient est qu'au lieu de définir chaque individu par deux dimensions bien concrètes, son poids et sa taille, on le définit maintenant par des scores exprimés en écart-type, prenant en compte partiellement un effet de taille et partiellement un effet de poids.

Si cet inconvénient l'emporte effectivement sur l'avantage quand on travaille à deux dimensions, avec une possibilité de représentation graphique sur un plan, il n'en est plus de même quand le nombre de dimensions augmente. L'analyse en composantes principales généralise donc le principe ci-dessus. Dans l'exemple qui nous concerne, les individus sont des lieux (les circonscriptions territoriales en lesquelles l'Europe a été découpée), caractérisés chacun par leurs valeurs sur chacune des 18 variables, à savoir les divers secteurs de l'activité économique et quelques variables contextuelles. L'analyse en composantes principales va mettre en évidence les relations existant entre les distributions spatiales de ces 18 variables, sur 18 composantes orthogonales les unes aux autres, c'est-à-dire 18 nouveaux axes, dans un espace à 18 dimensions. L'intérêt sera de ne considérer que les quelques premières composantes, celles qui portent la plus grande part de la variance de l'information totale (tableau 91).

Composante	% de la variance expliqué	% cumulés de la variance expliqués	Valeur propre de la composante (a)
1	29,99	29,99	5,40
2	14,88	44,87	2,68
3	10,10	54,97	1,82
4	7,78	62,74	1,40
5	6,58	69,32	1,18
6	5,86	75,18	1,05
7	5,55	80,73	1,00
8	3,78	84,51	*0,68*
9	3,60	88,10	*0,65*
10	2,91	91,02	*0,53*
11	2,71	93,73	*0,49*
12	1,91	95,64	*0,34*
13	1,52	97,16	*0,27*
14	1,18	98,34	*0,21*
15	0,84	99,18	*0,15*
16	0,58	99,76	*0,11*
17	0,24	100,00	*0,04*
18	0,00	100,00	*0,00*

(a) Une valeur de 2 indiquerait que la composante rend compte de deux fois plus de variance que chacun des axes si la variance était équirépartie sur ceux-ci. En l'occurrence, puisqu'il y a dans notre exemple 18 axes, chacun porterait dans cette hypothèse 1/18, soit 5,56 % de la variance totale. Les composantes dont la valeur propre est inférieure à 1 sont donc sans intérêt, puisqu'elles donnent moins d'informations que n'en fournissent en moyenne les axes initiaux.

Tableau 91. Part de la variance totale de la matrice expliquée par chacune des composantes.

On peut représenter la position de chaque variable dans le plan formé par deux composantes orthogonales, par exemple la première et la deuxième, la première et la troisième, ou la troisième et la quatrième, etc. Les variables qui se projettent près des cercles sont bien corrélées à la composante représentée par l'axe et contribuent fortement à la construction de celui-ci. Si elles se projettent près du centre, elles sont au contraire peu liées à la composante considérée.

On peut également projeter les lieux (ici les entités territoriales) sur chacune des composantes. La cartographie des scores des lieux aide généralement à l'interprétation des composantes.

L'analyse typologique ascendante

Le principe de cette analyse est de réduire, étape par étape, le nombre de lignes d'une matrice de données en fusionnant de proche en proche les lignes les plus similaires, cette similarité étant mesurée par la méthode des moindres carrés. La structure de chaque paire de lignes fusionnées est recalculée et la nouvelle ligne est donc considérée comme une nouvelle entité, remplaçant les deux entités initiales. L'étape ultime de ces fusions serait de n'avoir plus qu'une seule ligne, dont la structure serait dès lors celle de l'ensemble de l'aire étudiée, ici l'UE. Il est évident que cela n'aurait aucun sens de poursuivre jusqu'à ce niveau d'agrégation : le compromis à trouver est donc de réduire l'immense matrice initiale à un petit nombre de lignes, correspondant chacune à un type structurel, sans pour autant avoir trop peu de lignes, puisque chaque fusion fait perdre une part de la variance, donc de l'information, contenue dans la matrice initiale. Cette perte de variance va évidemment en croissant au fur et à mesure que le processus de fusion se poursuit.

Une variante de cette méthodologie consiste à ne fusionner les deux lignes les plus proches que pour autant que les entités territoriales auxquelles elles se rapportent soient contiguës. Procéder ainsi augmente la perte de variance à chaque étape, mais en revanche assure plus de cohésion géographique au résultat. Nous n'avons pas fait ce choix ici.

L'analyse typologique présentée ici n'a pas été réalisée directement sur les structures, mais bien sur les scores de l'analyse en composantes principales, le poids de chaque série de scores étant pondéré par le poids explicatif de la composante. Nous nous sommes limités à la définition de 11 types.

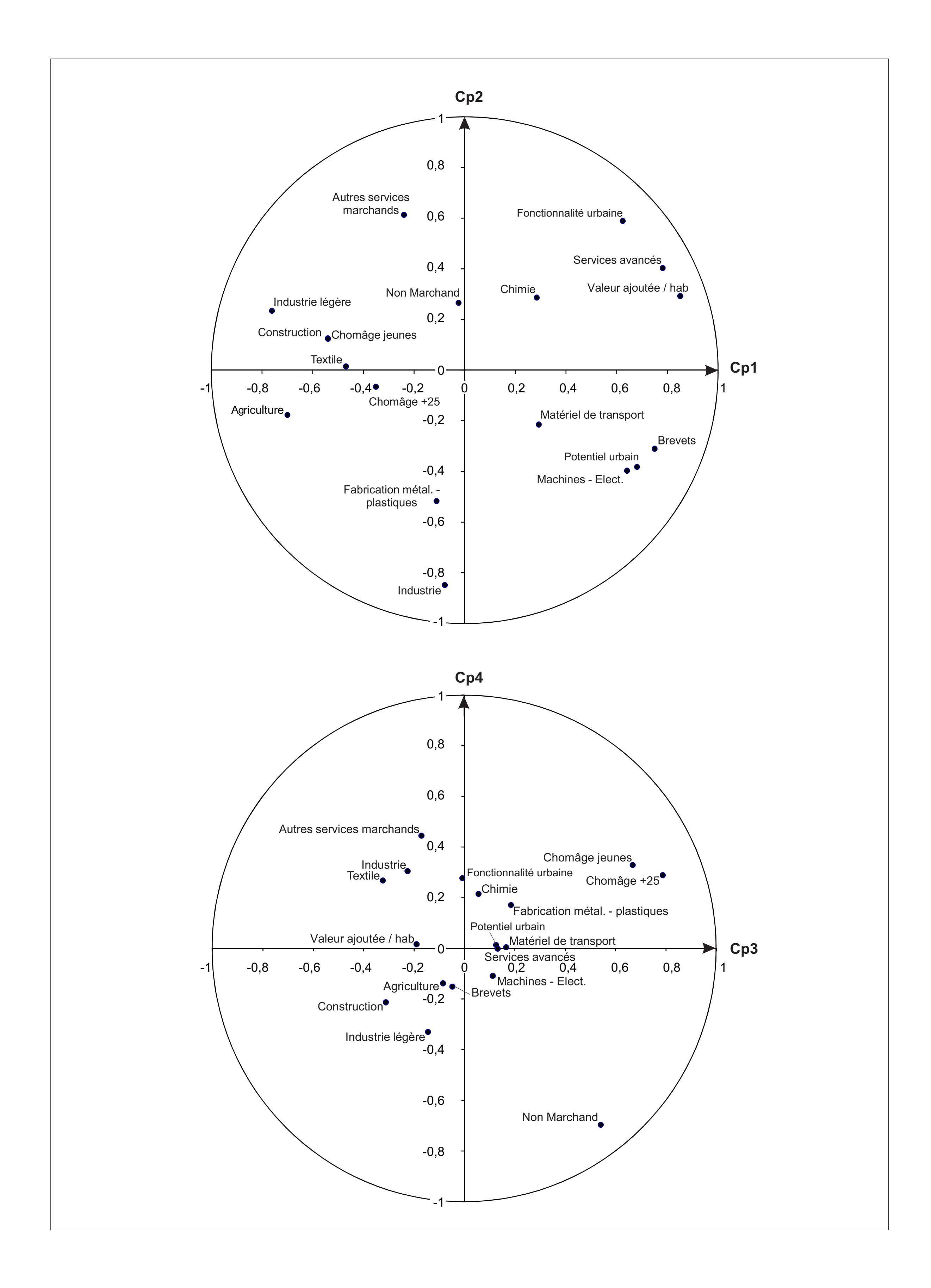


Fig. 188. Analyse en composantes principales de la matrice des entités territoriales et de leurs caractéristiques structurelles : les cercles de corrélation des secteurs dans le plan des quatre premières composantes, prises deux à deux (données de 2006).

La matrice des structures des 654 entités territoriales a été d'abord soumise à une analyse en composantes principales.

La première composante (fig. 188 et 189) rend compte à elle seule de près de 30 % de la variance totale. Elle oppose, d'un côté, des niveaux du produit par habitant élevés, le poids dans l'économie des services financiers et aux entreprises, le niveau de la recherche-développement, la fonctionnalité des villes et leur niveau d'insertion dans les armatures urbaines, l'importance relative des fabrications mécaniques et électriques dans l'industrie et, de l'autre côté, l'importance relative de l'agriculture, de la construction, à l'intérieur de l'industrie, le poids élevé des industries agro-alimentaires et légères, des niveaux élevés de chômage. Il s'agit donc de l'axe qui rend compte de l'opposition entre le centre, à son plus haut niveau fonctionnel, et la périphérie : effectivement la cartographie des scores des régions oppose toutes les grandes régions métropolitaines, y compris celles des parties périphériques de l'Europe, au reste de l'Europe périphérique, mais aussi à de larges parties des régions intermédiaires (France, Italie, Autriche). L'espace central européen non métropolitain apparaît en position neutre sur cet axe (Allemagne occidentale, Benelux central, etc.), tout comme d'ailleurs la part de l'industrie dans le PIB.

La deuxième composante (fig. 188 et 189), qui rend encore compte de près de 15 % de la variance totale, oppose surtout le poids de l'industrie, et en particulier des industries technologiques, sauf la chimie, à l'économie de services. La carte confirme que cet axe révèle un autre aspect de l'opposition centre – périphérie, indépendant du premier : il s'agit ici de la mise en évidence des régions centrales d'industries mécaniques capital-intensives et de haute technologie, plutôt non métropolitaines (sauf en Allemagne) – ce qui explique le positionnement opposé sur cet axe de la fonctionnalité urbaine, qui identifie les plus grandes métropoles, et du potentiel urbain, dont les niveaux élevés témoignent d'une insertion au cœur des armatures urbaines les plus serrées –, s'opposant aux régions périphériques. Elle met en évidence le cœur technologique de l'Europe : l'axe rhénan, plutôt dans sa portion méridionale, Rhône-Alpes, de larges portions de l'espace nordique, mais aussi des espaces de production fordiste banalisée (l'ouest du Bassin parisien, l'ouest de la Hongrie), voire même d'ancienne industrialisation lourde (la Ruhr, le nord de la Moravie).

Enfin, la troisième composante (encore une dizaine de pour-cents de la variance totale) (fig. 188 et 191) oppose les régions d'industrie textile et légère (la Troisième Italie, l'ouest de l'Autriche, le nord du Portugal, le nord et l'ouest de la Roumanie) à des régions en difficulté sociale (un chômage élevé), éventuellement pour cause de crise des industries métallurgiques traditionnelles. Les difficultés économico-sociales peuvent s'y accompagner d'un poids élevé des services non marchands, par défaut d'autres activités : on isole donc sur cette base la Wallonie, l'est de l'Allemagne, le sud de l'Italie. Mais plus généralement le poids des services non marchands peut relever des spécificités de modèles nationaux, ce qui explique les positionnements généralement négatifs sur cet axe des entités territoriales françaises, allemandes, de celles des pays du Benelux et des pays nordiques, surtout leur périphérie septentrionale, où les mécanismes de redistribution interviennent avec le plus de vigueur. Les positionnements négatifs sont en revanche rares dans les pays ayant adopté des attitudes socio-économiques plus libérales, avec moins de redistribution sociale et d'intervention étatique et donc un moindre poids des services non marchands (Grande-Bretagne, sauf les franges, Pologne, pays Baltes, République tchèque).

La principale opposition dans la structuration de l'espace européen est celle qui prévaut entre les régions qui concentrent la valeur, les services financiers et aux entreprises, la recherche-développement, la technologie, les villes les plus haut classées dans la hiérarchie urbaine internationale et, d'autre part, celles dont les produits par habitant sont faibles et les économies très marquées par le poids de l'agriculture, de la construction, des filières industrielles légères et à faible contenu technologique. A cette première opposition s'en ajoute une deuxième qui oppose, à l'intérieur même des régions centrales, le commandement tertiaire métropolitain aux industries technologiques. Enfin, une troisième dimension structurelle oppose les régions d'industrie textile et légère aux vieilles régions d'industrie lourde et extractive, dont les tentatives de reconversion sont confrontées à des difficultés sociales.

Les scores des composantes ont ensuite permis de construire une typologie, sur la base de la méthode ascendante de Ward, chaque composante étant pondérée en fonction de sa contribution à l'explication de la variance totale (fig. 192). Le tableau 92 indique, pour chacun des 11 types isolés, regroupés en quatre ensembles (régions métropolitaines centrales, cœur technologique non métropolitain, régions intermédiaires et régions périphériques) leurs caractéristiques, exprimées en spécificité par rapport à la distribution des valeurs à l'échelle de l'ensemble des cellules territoriales européennes.

Les régions métropolitaines centrales apparaissent caractérisées par leur désindustrialisation relative, la faible part des industries légères et de la métallurgie de base, mais en revanche le poids élevé de la chimie, dans les industries qui y subsistent, une bonne position néanmoins en matière de dépôt de brevets (liée à la présence de nombreux sièges sociaux), l'importance considérable des services financiers et aux entreprises, une très forte fonctionnalité urbaine, un niveau élevé de produit par habitant.

Le cœur technologique non métropolitain est beaucoup plus industriel, même si les services financiers et aux entreprises y sont encore bien présents. Les industries légères y sont toutefois sous-représentées, à l'inverse des fabrications mécaniques et de la production des moyens de transport. La présence des fabrications mécaniques et des constructions électriques est toutefois plus forte dans la partie méridionale de cet espace central (sud de l'Allemagne, nord de la Suisse) que dans sa partie septentrionale, souvent plus caractérisée par les marques de l'industrialisation lourde de la première révolution industrielle (même après la disparition de l'extraction charbonnière, poids plus élevé de la métallurgie). C'est aussi dans la partie méridionale, au plus haut de la technologie européenne, que les dépôts de brevets sont les plus abondants. Le niveau de fonctionnalité des villes n'est pas exceptionnel dans cet espace central, puisque les plus grandes d'entre elles, qui le parsèment, relèvent de la catégorie métropolitaine ; mais en revanche le potentiel urbain est élevé : semis dense de villes moyennes et proximité des grandes métropoles.

Les régions intermédiaires montrent un profil plus neutre. On peut toutefois y distinguer quatre types. Deux d'entre eux se situent à chaque extrémité de l'espace central technologique, qu'ils prolongent et auquel ils peuvent être rattachés par plusieurs aspects.

L'un (type 31) correspond, au sud du cœur technologique, à l'espace nord italien, mais on le retrouve aussi sur ses franges orientales (République tchèque, Autriche, ouest de la Hongrie, Slovénie, et plus loin dans l'axe de la vallée de l'Ebre et le Pays basque). Il s'agit de zones très industrielles, où la métallurgie, la plasturgie, les fabrications mécaniques et électriques sont bien représentées, complétées par une forte présence du textile. Ce sont des zones bien développées dans leurs contextes nationaux, avec un chômage faible, même si leur dynamique économique montre quelques signes de fléchissement et que les efforts de R-D y sont nettement plus faibles que dans le cœur technologique.

L'autre (type 34) possède la structure la plus neutre. Il se retrouve dans les parties externes du bassin de Londres, dans les Midlands, mais aussi dans des métropoles périphériques et sur les franges fordistes occidentales du Bassin parisien ou au Danemark. Il est moins industriel que le précédent, soit qu'il s'agisse de métropoles périphériques, de régions désindustrialisées (en Grande-Bretagne) ou encore de zones jadis agricoles (l'ouest du Bassin parisien, le Jutland danois). Les services peuvent y être assez bien développés, services marchands (en particulier dans le bassin de Londres et les Midlands ou

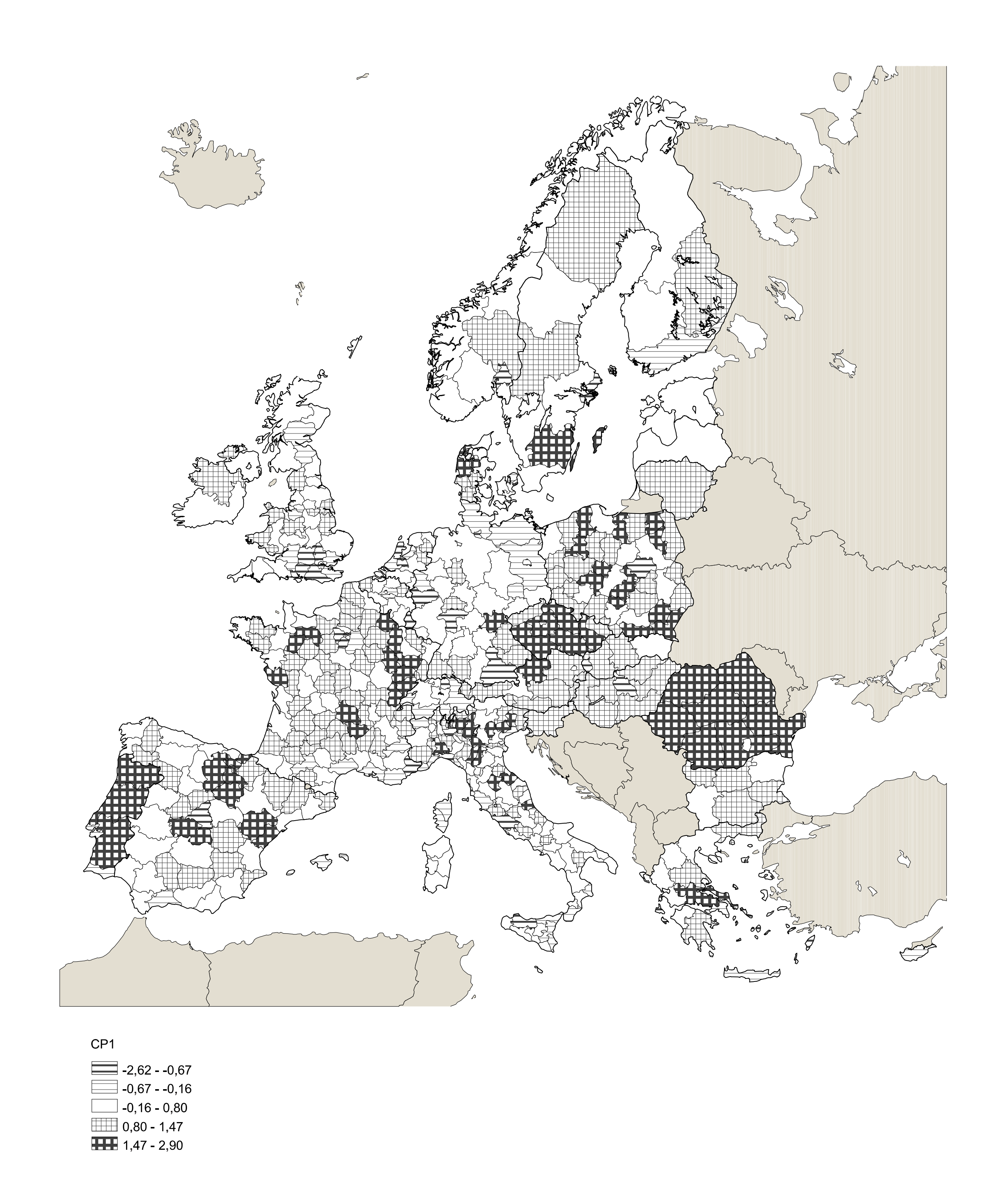


Fig. 189. Score des lieux sur la première composante (2006).

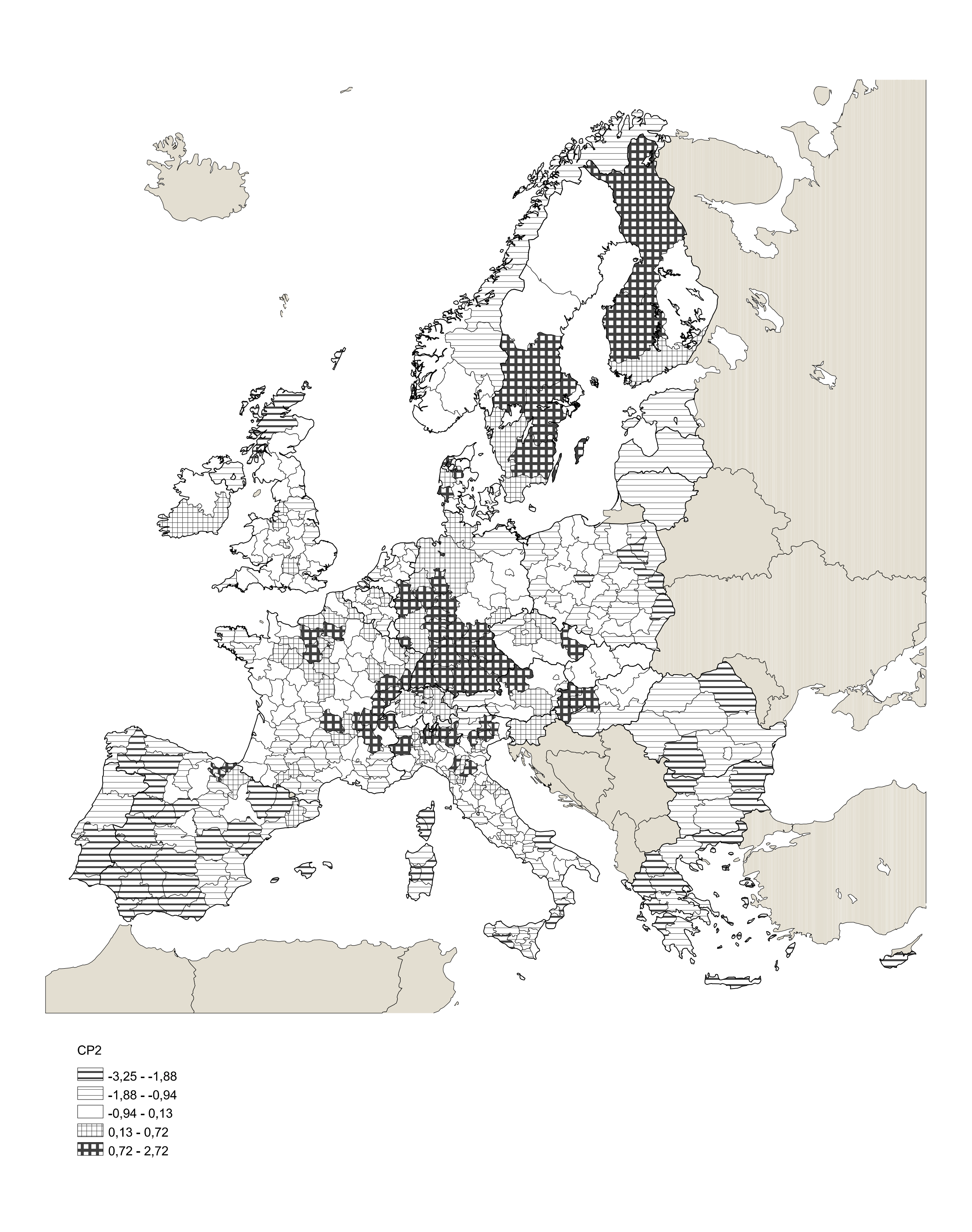


Fig. 190. Score des lieux sur la deuxième composante (2006).

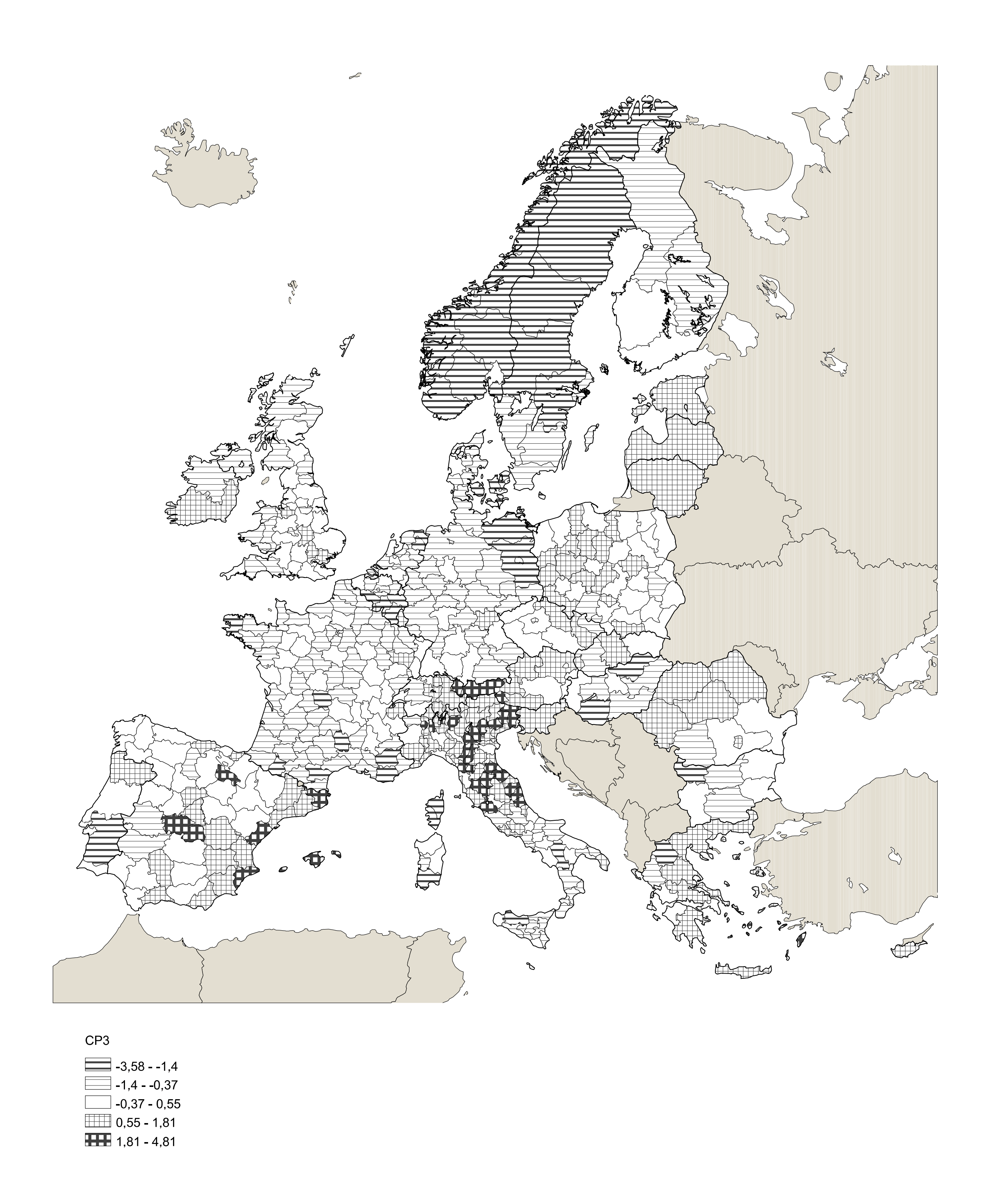


Fig. 191. Score des lieux sur la troisième composante (2006).

dans les métropoles périphériques) ou non marchands (en France, dans les pays nordiques, ainsi que dans des métropoles). La métallurgie et les industries fordistes sont présentes (électro-ménager, fabrication de moyens de transport), mais globalement le profil industriel reste assez neutre.

Les deux autres types intermédiaires correspondent pour le premier (type 32) à des régions en difficulté économique, qui peuvent être d'ancienne industrialisation, avec des produits très faibles dans leurs contextes nationaux respectifs et des taux de chômage élevés. La désindustrialisation doit y être compensée par le soutien des services non marchands (Pas-de-Calais, Hainaut belge, est de l'Allemagne, est de la Hongrie), à moins que ce soutien non marchand ne corresponde plus à l'impact de modes nationaux de régulation (centre de la Suède, nord de la Finlande, larges portions du Bassin parisien). Pour le second (type 33), qui concerne en particulier l'Irlande, le nord de l'Angleterre, l'Ecosse, le nord de la Norvège, le grand ouest et le sud-ouest français, il s'agit de régions dont le positionnement est plus faible dans leurs contextes nationaux que par rapport à la moyenne européenne, mais la situation du chômage n'y est pas mauvaise. Ce sont des régions assez peu industrialisées, mais où la filière agro-alimentaire et les industries légères sont bien représentées.

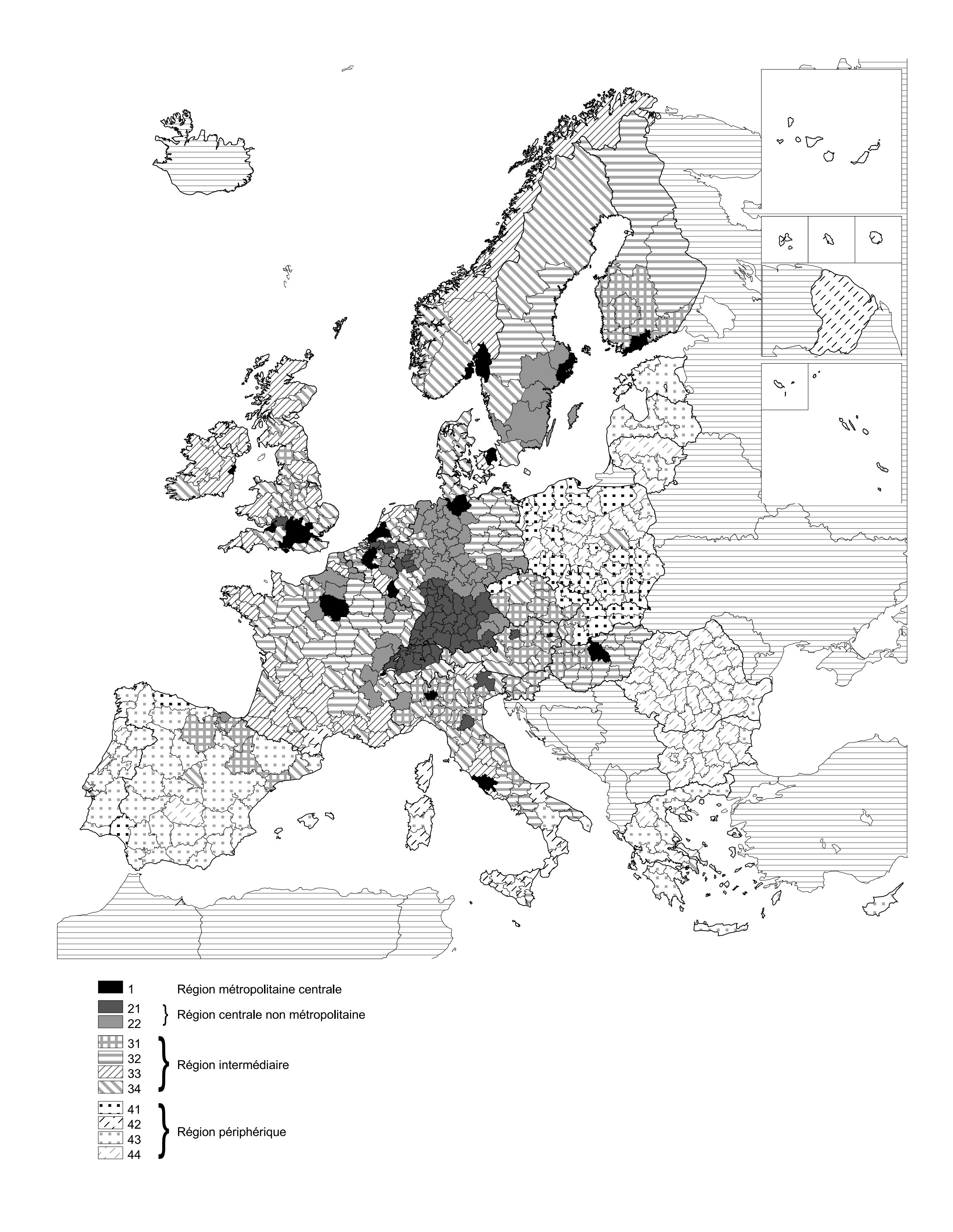
Les régions périphériques sont avant tout caractérisées par de faibles niveaux de produit par habitant par rapport à la moyenne européenne, une faible urbanité et une position défavorable par rapport à l'armature urbaine de l'UE, une faiblesse technologique insigne, un faible développement des services aux entreprises, un poids élevé d'une agriculture souvent empreinte d'archaïsmes.

On peut y distinguer un type spécifique (type 41), qui est moins caractérisé par la place importante de l'agriculture que par la crise de l'industrie lourde héritée du socialisme, en Pologne ou en Slovaquie, avec un chômage élevé. Durant la période socialiste, ces régions ont pu être des fleurons du développement industriel favorisé à l'époque par la planification, comme en témoigne encore le niveau de leur PIB/hab. par rapport à leurs cadres de référence nationaux : chantiers navals de Gdansk, industrie lourde de la Haute-Silésie, combinat métallurgique de Kosice en Slovaquie, etc. Les Asturies, ancien bassin charbonnier et industriel, s'apparentent à ce type.

La Calabre, la Sicile, la Sardaigne, ainsi que la Corse (type 42), sont représentatives de structures soutenues par les transferts des pouvoirs publics, avec des taux de chômage très élevés, une industrie très faible et cantonnée dans les industries légères, des niveaux de produit bas, tant à l'échelle européenne que par rapport à leurs référentiels nationaux.

Les deux derniers types périphériques (types 43 et 44) sont les plus caractéristiques du poids d'une agriculture restée empreinte d'archaïsmes. L'industrialisation relative est faible dans le type 43 et non dans le 44, mais dans les deux cas elle est caractérisée par la domination des industries agro-alimentaires, légères et en particulier du textile et de la confection. Ce dernier secteur est fort présent dans le nord maritime portugais, en Roumanie, en Bulgarie. Le type 44, qui recouvre les régions les plus périphériques de l'Europe centre-orientale, est en fort recul dans les contextes nationaux dans lesquels il s'insère, au profit des capitales (Vilnius, Varsovie, Bucarest, Sofia). Il connaît aussi des évolutions démographiques très négatives, tant par émigration que par un bilan naturel défavorable.

L'analyse des structures mises en évidence ci-dessus ne peut être menée indépendamment de celle des dynamiques structurelles et régionales sur le moyen terme, depuis la période fordiste. Ceci pose toutefois



Source : EUROSTAT ; élaboration IGEAT/ULB.

Fig. 192. Typologie économique des régions européennes (2006).

un problème méthodologique : la régionalisation actuelle n'est pas nécessairement parfaitement adaptée pour rendre compte des réalités régionales qui prévalaient il y a quelques décennies. Des recompositions spatiales ont pu se produire, sans compter l'absence de statistiques comparables avant 1990 pour les pays qui faisaient alors partie du système soviétique. Toutefois, il est possible de dégager une vision suffisamment correcte des dynamiques régionales comparées en divisant l'espace européen en grands ensembles de configuration constante, moins précis que ceux que l'on a pu définir ci-dessus pour une année déterminée, mais plus robustes et qui approchent avec suffisamment de pertinence les structures centre – périphérie (fig. 193). L'évolution relative des produits par habitant de ces grands ensembles sera pour chaque année référée à la moyenne de l'Europe occidentale, au sens large, c'est-à-dire l'UE à 15, plus la Norvège, l'Islande et la Suisse, sans Berlin (fig. 194).

Les grands ensembles dans lesquels les évolutions seront examinées sont, pour l'Europe occidentale :

- les régions métropolitaines centrales de l'Europe occidentale et septentrionale ;
- les régions centrales non métropolitaines, à l'exclusion de celles marquées par un passé (et/ou encore un présent) de vieille industrie lourde et/ou charbonnière. On peut y distinguer les portions septentrionales et méridionales du cœur technologique européen, sur sa prolongation nord-occidentale un type central britannique et au sud, le type nord-italien ;
- les régions centrales caractérisées par cette prégnance de l'industrie lourde et/ou charbonnière ;
- les régions intermédiaires, en distinguant les plus voisines de l'axe central européen (Bassin parisien, est de la Bavière, Autriche), la Troisième Italie et les régions plus extérieures (sud de la Suède, Danemark, Ecosse, sauf les Highlands, nord et ouest de l'Angleterre, Bretagne, sud français, nord-est de l'Espagne) ;
- les régions périphériques nordiques ;
- l'Irlande ;
- les régions périphériques méditerranéennes ;
- les métropoles insérées dans les régions périphériques méditerranéennes (Lisbonne, Madrid, Naples, Athènes) ;

et pour l'Europe centre-orientale :

- les régions métropolitaines (Berlin, Varsovie, Prague, Bratislava, Budapest, Bucarest, Sofia) ;
- les régions les plus proches des frontières de l'ancienne UE (Allemagne de l'est, ouest de la Pologne, de Szczecin à la Haute-Silésie, République tchèque, Slovaquie occidentale, ouest de la Hongrie, Slovénie), parmi lesquelles les régions les plus marquées par le passé industriel lourd socialiste ;
- les régions les plus périphériques (pays Baltes, Pologne du centre et de l'est, Slovaquie centrale et orientale, est de la Hongrie, Roumanie, Bulgarie).

	Contexte économique			*Contexte de centralité*		*Variables structurelles globales*						*Structure de l'industrie manufacturière*						*Contexte social*		*Dynamique régionale*	
	Valeur moyenne pondérée du type par rapport à la valeur européenne																			*Ecart par rapport à la dynamique européenne*	
	PIB./hab. (vs. moyenne européenne = 100)	*PIB./hab. (vs. moyennes nationales = 100)*	*Dépôt de brevets*	*Fonctionnalité moyenne des villes principales des régions (Europe = 100)*	*Potentiel urbain global moyen des régions (Europe = 100)*	*Agriculture (= 1,9 %)*	*Industrie (= 20,2 %)*	*Construction (= 6,0 %)*	*Transport et commerce (= 21,6 %)*	*Serv. financiers et aux entreprises (= 27,3 %)*	*Serv. administratifs et aux personnes (= 23,0 %)*	*Agro-alimentaire, bois, min. non métall., divers (= 22,7 % de l'ind. manuf.)*	*Textile, habillement, cuir (= 4,5 % de l'ind. manuf.)*	*Chimie (= 12,2 % de l'ind. manuf.)*	*Fabr. mécaniques et électriques (= 22,3 % de l'ind. manuf.)*	*Métallurgie et plastiques (= 13,0 % de l'ind. manuf.)*	*Fabr. moyens de transport (= 10,2 % de l'ind. manuf.)*	*Chômage des jeunes (= 19,4 %)*	*Chômage des adultes (= 7,7 %)*	*Evol. PIB/hab. vs. moyennes nationales (1995-2006) (Europe = 0)*	*Evol. démographique, vs. moyenne européenne (1995-2006) (Europe = 0)*
1. Régions métropolitaines centrales (37) : principales aires métropolitaines de l'Europe occidentale et nordique, Rome, Budapest																					
	138	**132**	**145**	**267**	122	***19***	***62***	71	107	**137**	96	78	***57***	**164**	105	***62***	81	84	71	**5,69**	**0,25**
2. Cœur technologique central non métropolitain (106)																					
	Sud de l'Allemagne (Bade-Wurtemberg, Bavière), nord de la Suisse																				
Type 21 (37)	122	114	**387**	120	**180**	***45***	129	***68***	85	110	90	***67***	***42***	104	**151**	85	**140**	***57***	80	0,21	0,09
	Nord de l'Allemagne occidentale																				
Type 22 (69)	88	86	**139**	73	**161**	***66***	129	81	84	95	104	77	***56***	***67***	112	**140**	**161**	96	**131**	-1,75	***-0,28***
3. Régions intermédiaires (y compris les extrémités septentrionale et méridionale de l'espace central non métropolitain) (303)																					
	Pays basque et vallée de l'Ebre, Italie du nord, Autriche orientale, Bohême du sud, Hongrie occidentale, Finlande méridionale																				
Type 31 (56)	93	96	95	***44***	114	**140**	**154**	121	93	78	77	105	**184**	***60***	105	**135**	***68***	72	***60***	***-2,50***	0,09
	Est du Bassin parisien, Pas-de-Calais, anciens bassins industriels wallons, Allemagne de l'est, Hongrie orientale, Finlande septentrionale, centre-nord de la Suède																				
Type 32 (70)	***68***	***70***	***42***	***42***	97	**235**	100	107	87	84	118	119	115	***68***	96	**142**	***65***	**134**	**142**	-2,02	***-0,40***
	Irlande, Iles britanniques, en dehors du Bassin de Londres et des Midlands, Bretagne, sud-ouest de la France, nord de la Norvège																				
Type 33 (102)	80	75	***64***	***50***	79	**188**	81	**132**	97	81	127	**159**	71	112	79	71	***67***	80	***66***	***-4,58***	**0,35**
	Danemark, sud-ouest scandinave, parties externes du Bassin de Londres, métropoles périphériques (Varsovie, Prague, Athènes, Barcelone, Madrid, Lisbonne)																				
Type 34 (75)	95	95	92	128	103	***68***	98	106	106	96	102	98	101	111	84	87	91	79	72	-0,84	0,16

4. Régions périphériques (208)																					
	Sud de la Pologne, Szczecin, Gdansk, Slovaquie centrale et orientale, Asturies																				
Type 41 (51)	***50***	90	***3***	***46***	82	**172**	**136**	120	121	***62***	83	114	104	106	***69***	**154**	93	**190**	**201**	***-4,23***	***-0,44***
	Sud du Mezzogiorno italien, Corse																				
Type 42 (21)	***58***	***62***	***13***	***59***	***40***	**179**	***48***	112	106	89	**143**	**176**	**144**	99	72	91	***44***	**219**	**182**	1,84	-0,05
	Intérieur de la péninsule ibérique, Grèce non métropolitaine, Chypre, Pays baltes, Bucarest, Sofia																				
Type 43 (51)	71	86	***8***	***63***	***25***	**269**	78	**187**	119	71	99	**191**	**219**	***63***	***40***	96	80	111	111	-1,00	**0,28**
	Centre-est de la Pologne, Roumanie, Bulgarie																				
Type 44 (85)	***40***	78	***2***	***18***	***39***	**535**	**150**	123	94	***50***	79	**172**	**320**	91	***48***	82	***61***	126	118	***-8,17***	***-0,67***

Tableau 92. Typologie des structures économiques européennes, en 11 types (2006).

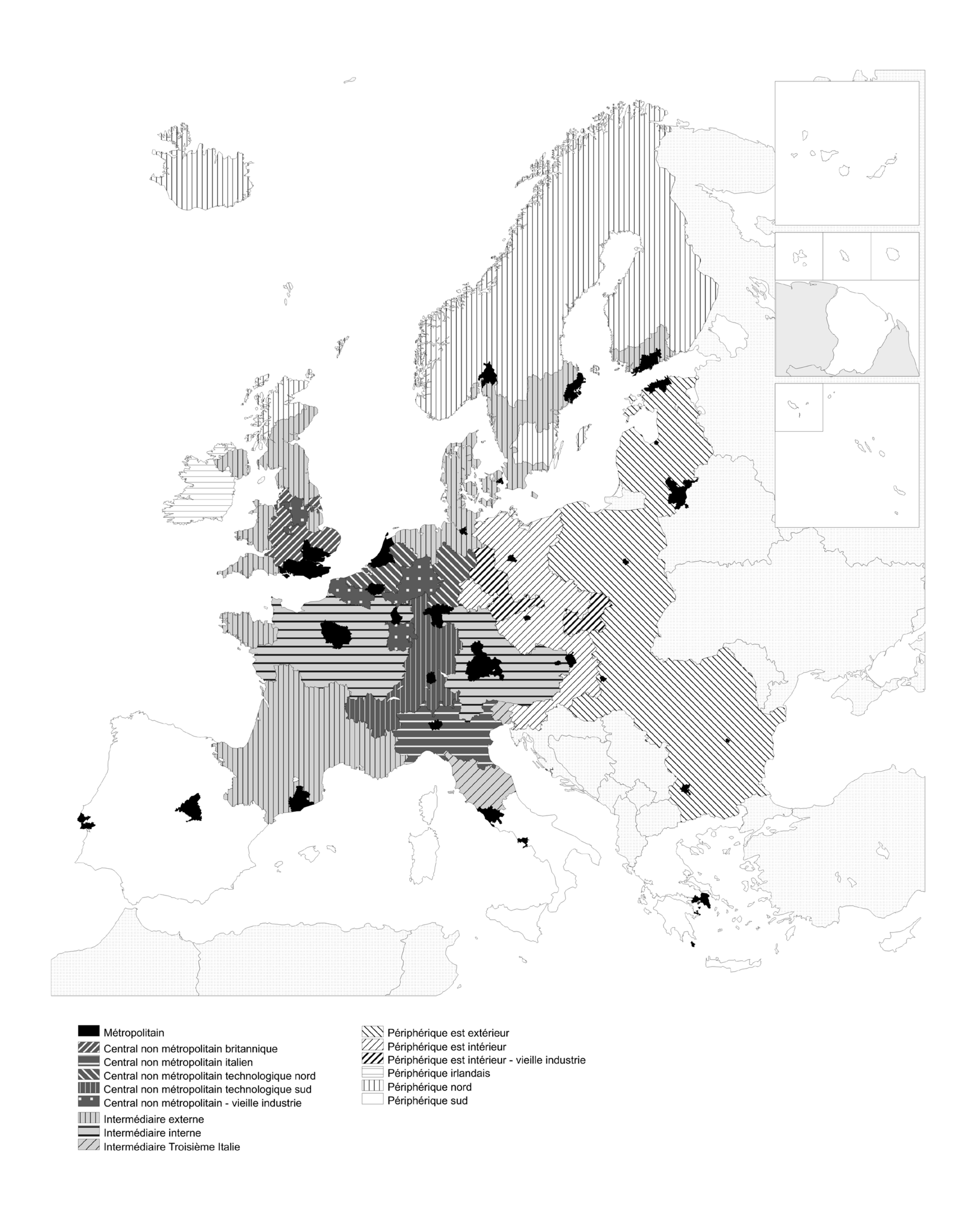
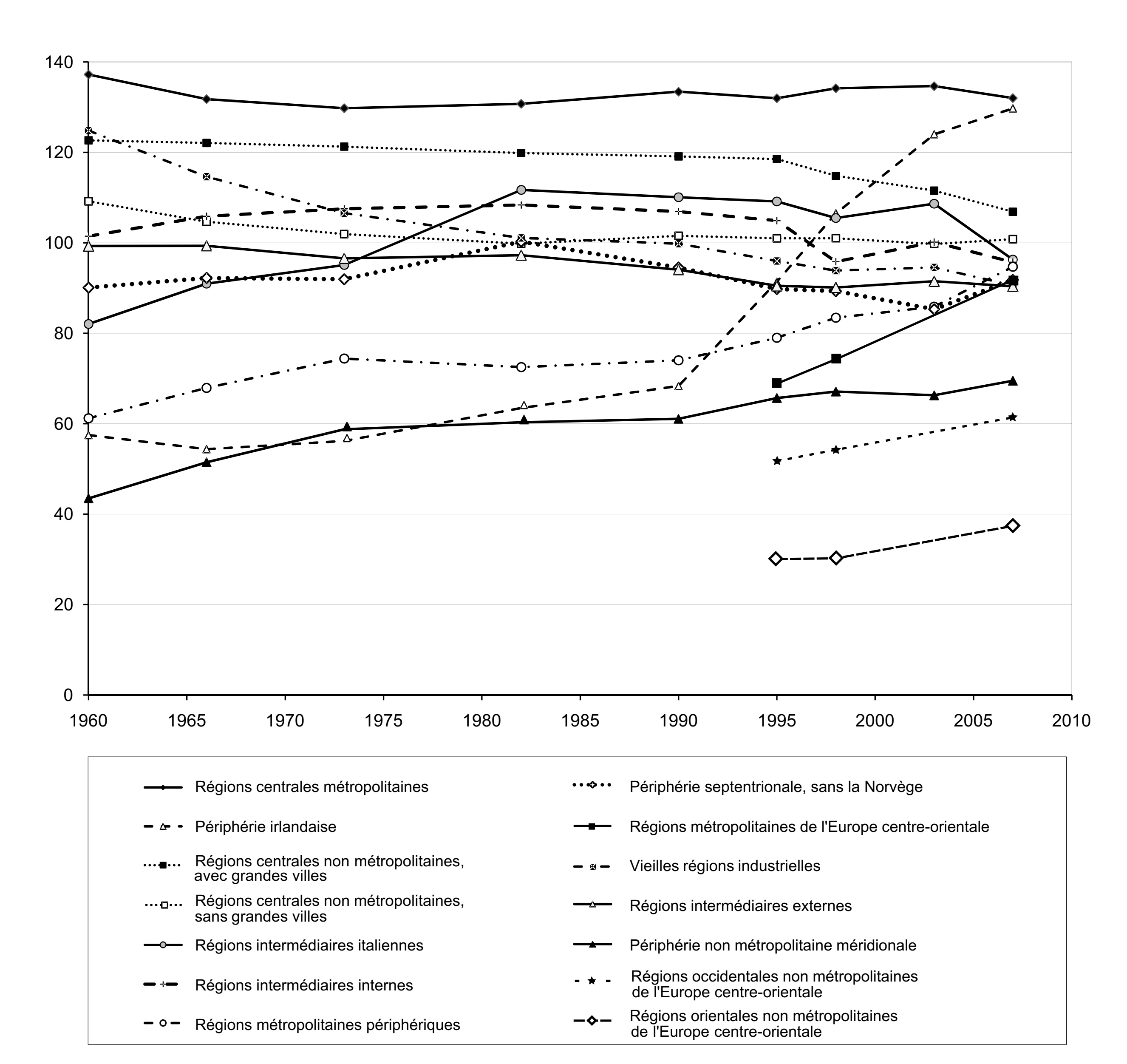


Fig. 193. Division sommaire de l'Europe en grands ensembles structurels.



Sources : EUROSTAT et banque de données IGEAT/ULB.

Fig. 194. Evolution du niveau relatif du PIB par habitant, selon les grands types structurels (1960-2007).

		Part dans la valeur ajoutée			*% 2004 / % 1980*
		1980	*1995*	*2004*	
Une part forte et en croissance des services financiers et marchands	Régions métropolitaines centrales	28 %	40 %	42 %	1,52
	Europe occidentale	21 %	30 %	32 %	1,51
Une part de l'industrie (y compris l'énergie) qui s'affaiblit sans cesse	Régions métropolitaines centrales	25 %	19 %	14 %	0,56
	Europe occidentale	31 %	24 %	20 %	0,65
Un poids croissant de la chimie dans l'industrie qui subsiste (a)	Régions métropolitaines centrales	9 %	16 %	15 %	1,68
	Europe occidentale	7 %	9 %	11 %	1,54
Ainsi que de l'imprimerie-édition, qui témoigne des fonctions de production intellectuelle et de la connaissance (b)	Régions métropolitaines centrales	10 %	11 %	14 %	1,40
	Europe occidentale	7 %	8 %	8 %	1,27
Un poids plus grand du commerce, des transports et des services non marchands dans les métropoles nordiques	Métropoles nordiques et Hambourg	48 %	42 %	43 %	0,89
	Autres régions métropolitaines centrales	38 %	36 %	38 %	0,99
	Europe occidentale	36 %	37 %	40 %	1,10

(a) Part de la chimie dans l'industrie. (b) Part de l'imprimerie-édition dans l'industrie.

Sources : EUROSTAT, statistiques nationales et calculs personnels.

Tableau 93. Quelques traits structurels majeurs des régions métropolitaines centrales.

Structure de la valeur ajoutée en 2004	*Industrie (sans la construction, ni l'énergie)*	*dont secteurs industriels à haute intensité capitalistique (a)*	*Transports et communications*	*Secteur financier et services aux entreprises*	*Services non marchands*	*Commerce, hôtellerie et services marchands*	*Valeur ajoutée totale*
Ile-de-France	10	**62**	**8**	**42**	16	**19**	100
Région londonienne	9	52	**8**	**41**	15	**20**	100
Francfort, Munich et Zurich	**18**	**78**	**7**	**38**	13	18	100
Vienne	12	**69**	**9**	**32**	17	**26**	100
Randstad Holland	11	49	**9**	**31**	**20**	**20**	100
Région bruxelloise	10	**64**	**10**	**36**	**20**	**19**	100
Milan et Barcelone	**22**	**68**	**9**	**31**	11	**21**	100
Capitales scandinaves et Hambourg	14	**64**	**11**	**32**	**18**	**20**	100
Berlin	12	**73**	5	**33**	**25**	18	100
Métropoles méditerranéennes, y compris Rome	10	54	**12**	27	**19**	**24**	100
Métropoles de l'Europe centre-orientale	14	57	**12**	**28**	14	**22**	100
Europe occidentale	18	62	7	28	18	19	100

(a) Métallurgie, fabrications mécaniques, électriques, des moyens de transport, chimie.

Sources : EUROSTAT, statistiques nationales et calculs personnels.

Tableau 94. Caractéristiques de l'économie de quelques régions métropolitaines européennes.

2. LES REGIONS METROPOLITAINES CENTRALES

Les régions métropolitaines centrales confortent leur position dominante dans l'économie européenne avec la globalisation. Ce sont les pôles structurants de l'économie européenne et de son insertion dans les réseaux mondiaux. Très désindustrialisées, elles ne conservent que les segments les plus technologiques de l'industrie, ou des industries créatives, traduisant leur primauté dans la production intellectuelle, des connaissances, de la mode. Parmi les plus grandes villes situées hors de l'espace central ouest-européen et de l'espace nordique, seule Madrid bénéficie de structures et d'un statut international qui la situe dans la catégorie des régions métropolitaines centrales.

Les régions métropolitaines centrales sont les zones les plus riches de l'espace européen. Elles concentrent les fonctions majeures de commandement économique au niveau mondial, le quaternaire, les services aux entreprises, marchands et financiers. C'est d'ailleurs la seule catégorie structurelle dans laquelle ces activités sont très spécifiques. Ce sont les pôles structurants de l'économie européenne et de son insertion dans les réseaux mondiaux.

Elles sont aussi caractérisées par une très forte désindustrialisation. C'est particulièrement vrai pour les deux « villes mondiales » européennes, Londres et Paris, pour la Randstad Holland, pour Vienne, ainsi que pour Bruxelles, dont l'économie est très marquée du sceau du tertiaire international non marchand [5]. Ce l'est un peu moins pour les métropoles médio-européennes (Hambourg, Francfort, Munich, Milan) : on retrouve encore ici le poids des liens traditionnels entre l'industrie et la banque caractéristiques de l'Allemagne, de la Suisse et du nord de l'Italie. Barcelone aussi est moins désindustrialisée. Mais, quelle que soit l'ampleur de leur désindustrialisation, l'industrie qui subsiste dans ces zones métropolitaines centrales est le plus souvent très spécifique des secteurs à fort contenu technologique.

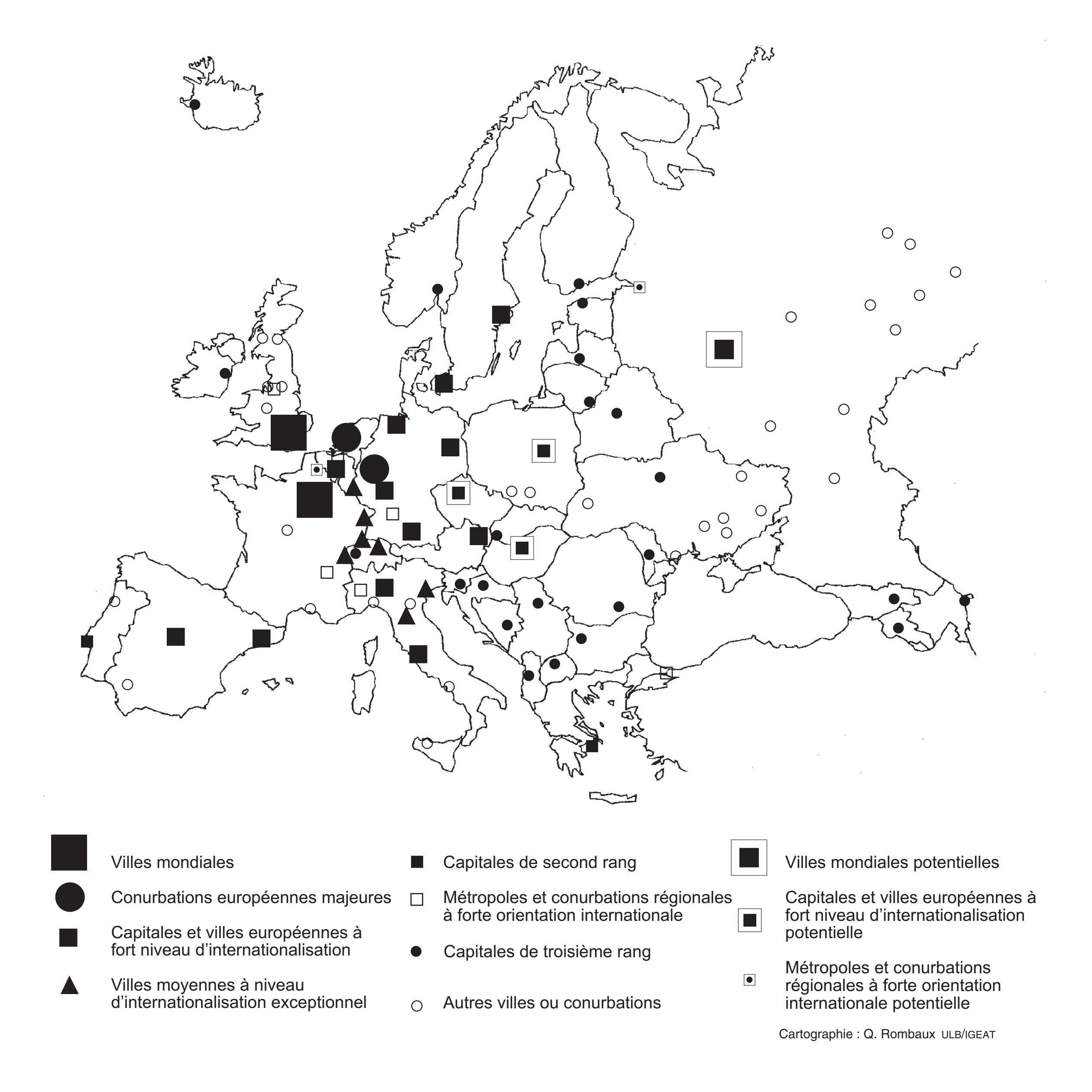
Dans les métropoles nordiques, ainsi qu'à Hambourg, le secteur non marchand pèse davantage. Ces villes sont des ports, de sorte aussi que le secteur des transports y crée une part plus importante de la valeur ajoutée.

Berlin, malgré son statut retrouvé de capitale allemande, relève plutôt de la catégorie des métropoles périphériques. Elle a toutefois perdu sa forte base industrielle, qu'elle tenait des aides spécifiques dont bénéficiait l'industrie de Berlin-Ouest d'une part, des priorités de l'économie socialiste à l'est, d'autre part. Le quaternaire berlinois reste assez faible, héritage du statut particulier de la ville après la Seconde Guerre mondiale, qui a impliqué le transfert des grandes fonctions financières vers Francfort. L'économie est très marquée par le poids des services non marchands. Le repositionnement de Berlin comme grand centre de décision de niveau mondial, espéré après la réunification allemande, est loin d'être acquis.

Parmi les grandes villes situées hors de l'espace central ouest-européen et de l'espace nordique, seule Madrid bénéficie de structures et d'un statut international qui la situe dans la catégorie des régions métropolitaines centrales.

Les régions métropolitaines centrales ont connu un léger affaiblissement de leurs économies entre les années soixante et quatre-vingt : la désindustrialisation marquait alors négativement leurs dynamiques. Depuis, leurs économies se sont consolidées et elles jouent pleinement leur rôle de nœuds principaux de l'économie mondialisée (tableau 95, fig. 194). Ce type de prospérité, fondé sur les activités de commandement demandant une main-d'œuvre très qualifiée, peut aller de pair avec une aggravation des disparités sociales internes. Les quartiers périurbains aisés ou, dans certaines villes, les quartiers centraux gentrifiés s'opposent aux zones marginalisées, comme celles occupées par des populations immigrées, moins bien insérées sur le marché du travail que ne l'avaient été les immigrés appelés par la grande industrie fordiste lors de la phase A du quatrième Kondratieff. Mais une part croissante de cette dynamique nouvelle profite aux espaces périurbains, qui fixent préférentiellement les activités logistiques, une partie des services aux entreprises, la recherche-développement et l'industrie de haute valeur ajoutée. En revanche, les activités de commandement et les bureaux de prestige, ainsi que les sièges centraux des administrations publiques continuent

[5] Après Londres et Paris, très nettement détachées, Bruxelles occupe une place de choix dans la hiérarchie des grandes régions métropolitaines européennes, derrière Francfort, voisine de celle de Milan, de Madrid ou d'Amsterdam.
La structure de l'économie bruxelloise est cependant très différente de celles de Londres et de Paris, d'une part, de celles des métropoles allemandes de l'autre. Comme Londres et Paris et à la différence des métropoles allemandes, plus industrielles, Bruxelles est une métropole très tertiaire ; mais à la différence de Londres et de Paris, le poids du tertiaire non marchand y est élevé par rapport à celui du tertiaire financier et marchand. La présence de nombreuses firmes internationales de services aux entreprises et de consultance à Bruxelles, en liaison avec les sièges des institutions européennes, renforce toutefois le poids des services financiers et marchands dans la capitale belge. Bruxelles est donc une ville dont les fonctions internationales restent biaisées : si le tertiaire public international y est très développé, si Bruxelles est devenue une ville d'importance majeure pour la tenue des congrès internationaux – la troisième en Europe, après Paris et en compétition avec Vienne, mais avant Londres –, il manque à la capitale belge un fort secteur technopolitain de la recherche-développement et des centres de commandement économique de niveau mondial qui pourraient valoriser celle-ci. Les représentations des firmes transnationales à Bruxelles assurent plus les liaisons avec les instances européennes qu'elles ne sont de réels centres de décision.



Source : C. Vandermotten, F. Vermoesen, W. De Lannoy & S. De Corte (1998).

La figure propose une synthèse de la hiérarchie des plus grandes villes européennes, celles dont la population est de l'ordre de 750 000 habitants ou plus, et de leur positionnement dans l'espace des réseaux. On y a ajouté quelques villes plus petites, mais qui possèdent des fonctions internationales exceptionnelles pour leur niveau de population, comme Luxembourg et Strasbourg.

Les villes mondiales **: leur population est de l'ordre de 10 millions d'habitants ; elles bénéficient d'une accessibilité excellente, tant européenne que transcontinentale. Ce sont des lieux exceptionnels par l'importance du commandement économique qui s'y exerce et par leur positionnement dans le système financier mondial. Ce sont des pôles culturels et touristiques de niveau mondial. Seules Londres et Paris relèvent de cette catégorie.**

Les conurbations européennes majeures **: il s'agit de la Randstad Holland et de la conurbation Rhin-Ruhr. Leur population est du même ordre de grandeur que celle des villes mondiales et leur accessibilité est également excellente. Ce sont des lieux de commandement économiques majeurs, mais le nombre de sièges sociaux internationaux que ces conurbations abrite est nettement moindre que dans les villes mondiales. La position financière d'Amsterdam est importante, sans évidemment atteindre le niveau de celle des villes mondiales. Si Amsterdam est une place touristique de premier plan, la fonction culturelle de ces conurbations n'atteint cependant pas le niveau des villes mondiales.**

Les capitales et villes européennes majeures à fort niveau d'internationalisation **: ce sont des villes dont la population métropolitaine est de l'ordre de 1 à 4 millions d'habitants. Elles ont une très bonne accessibilité. Ce sont des lieux majeurs du commandement économique et/ou financier, bien classés dans les hiérarchies d'attractivité déterminées par les hommes d'affaires internationaux. Les fonctions culturelles y sont de haut niveau et ce sont souvent des pôles touristiques de premier plan. Bruxelles se distingue dans cette catégorie par l'importance de son rôle politique européen. Parmi les 12 villes relevant de cette catégorie, 7 sont des capitales d'Etat (Bruxelles, Madrid, Rome, Vienne, Berlin, Copenhague, Stockholm).**

Les villes moyennes à niveau d'internationalisation exceptionnel **: ces villes ne devraient pas apparaître sur la carte, du fait d'un niveau de population insuffisant, inférieur au seuil de 750 000 habitants. Cependant, elles exercent certaines fonctions internationales d'une importance telle qu'il convient de les inclure dans une description des nœuds des réseaux européens majeurs. Ces fonctions relèvent tant du secteur international public (Luxembourg, Strasbourg, Genève) que du commandement économique et/ou financier (Zurich, Bâle).**

Les capitales de second rang **: les fonctions de commandement de ces capitales s'exercent essentiellement sur leur économie nationale, bien que ces villes restent des places prises en compte dans la hiérarchisation des hommes d'affaires internationaux. Les capitales de**

cette catégorie offrent pour la plupart des atouts touristiques importants. Parmi ces capitales, quatre appartiennent aux pays de l'ancien bloc soviétique, Moscou, Budapest, Prague et Varsovie. A plus long terme et dans l'hypothèse de la réussite d'une insertion économique internationale qui ne resterait pas de type semi-périphérique, Moscou, vu sa taille, pourrait glisser vers la catégorie des villes mondiales et Budapest, Prague et Varsovie pourraient se hisser au niveau des capitales européennes majeures.

Les métropoles ou conurbations européennes régionales fortes à orientation économique internationale : ce sont de grandes villes à bon niveau d'accessibilité, avec une base économique diversifiée et des activités fort ouvertes sur l'économie internationale. Ces villes abritent cependant peu de fonctions majeures de commandement économique international, si ce n'est parfois dans un secteur industriel spécifique. Vu sa taille exceptionnelle, on pourrait ajouter à cette catégorie Istanbul, ville de la semi-périphérie, atypique dans le contexte européen.

Les capitales de troisième rang : les fonctions de commandement de ces capitales s'exercent sur des pays dont les économies sont faibles ; le niveau d'internationalisation est particulièrement bas. Le potentiel touristique et culturel de ces capitales est limité, avec un faible ou très faible rayonnement international.

Les autres villes ou conurbations : ce sont des villes à faible ouverture internationale, le plus souvent peu accessibles, n'abritant pas de sièges sociaux importants. L'évolution ultérieure semble devoir être particulièrement difficile dans les villes de cette catégorie situées dans les anciens pays du bloc de l'est et dont la base industrielle est fondée sur une industrie lourde obsolète. Parmi les villes de cette catégorie, Lille, et peut-être Saint-Pétersbourg, peuvent espérer glisser vers la catégorie des métropoles européennes régionales fortes.

Fig. 195. Le système urbain européen majeur.

à préférer la concentration dans les centres des affaires, au cœur de la ville, dans des localisations bien desservies par les transports publics ; ces Central Business Districts ont toutefois été parfois dédoublés dans des localisations moins centrales (La Défense à Paris, Canary Wharf à Londres, Örestad à Copenhague, etc.).

			1960-1980	*1995-2008*
Les gagnants	Les aires métropolitaines les plus internationalisées et à très haut niveau fonctionnel	Londres	+	+
		Paris (Ile-de-France)	-	+
		Rome	-	+
		Madrid	=	+
		Amsterdam	=	+
		Bruxelles	-	+
		Munich	+	+
		Athènes	+	+
		Hambourg	-	=
		Copenhague	-	+
		Zurich	...	+
		Helsinki	+	+
		Milan	-	=
		Stockholm	-	+
		Francfort	+	=
		Genève	...	+
	Les capitales de l'Europe centre-orientale	Prague	…	+
		Budapest	…	+
		Varsovie	…	+
		Ljubljana	…	+
		Bucarest	…	+
		Sofia	…	+
		Bratislava	…	+
		Riga	…	+
		Tallinn	…	+
		Vilnius	…	+
Les frustrés des bénéfices de l'ouverture à l'est		Berlin	- (a)	-
		Vienne	=	-
Les perdants : les villes et conurbations de vieille tradition industrielle		Barcelone	-	-
		Rhin-Ruhr	-	=
		Birmingham	-	-
		Manchester	=	=
		Liverpool	-	=
		Rhin-Neckar	-	-
		Tyneside-Teeside	...	-
		Lille	-	=
		Hainaut et Liège	-	-
		Sarre	-	=
		Lorraine industrielle	-	-
		Bassin d'Ostrava	…	-
		Bassin de Katowice	...	-

(a) Berlin-Ouest.

Un signe + indique une amélioration du PIB/hab. durant la période, par référence au PIB/hab. national ; un signe – l'inverse et le signe = une (quasi-)stagnation.

Les performances relatives des régions métropolitaines s'améliorent sensiblement durant les quinze dernières années. En termes d'évolution économique, une grande majorité de celles-ci se comportent maintenant mieux que la moyenne de leurs Etats respectifs, à l'inverse de ce qui prévalait durant la période fordiste et la crise qui l'a suivie. Les exceptions concernent des conurbations industrielles en mal de reconversion tertiaire, qui ne relèvent en réalité pas du type métropolitain central. Berlin et Vienne n'ont pas pu capitaliser comme elles l'avaient espéré, surtout la première, les bénéfices de l'ouverture à l'est. Barcelone et Milan tendent à perdre du terrain face à Madrid et à Rome.

Tableau 95. Performance relative de grandes régions urbaines européennes dans leurs cadres nationaux, en termes de PIB/habitant.

LES VILLES QUI GAGNENT : POSITIONNEMENTS ET MARKETING URBAINS, UNE NOUVELLE FORME DE CONCURRENCE TERRITORIALE DANS UN CONTEXTE DE « REMETROPOLISATION »

L'internationalisation de l'économie, les télécommunications, la facilité accrue des transports, permettant à la fois une desserte isotrope de l'espace par l'automobile et transformant les espaces-temps par le recours aux trains à grande vitesse et aux avions, modifient les comportements politiques des autorités des grandes métropoles, qui mettent en place des stratégies de marketing urbain pour mieux se positionner dans la concurrence internationale. Les nouveaux objectifs de l'aménagement du territoire et du développement régional portent sur la qualité de l'insertion des villes dans des réseaux interurbains, plutôt qu'ils ne considèrent la polarisation des hinterlands proches. Ces conceptions transparaissent dans les documents par lesquels l'Union européenne envisage l'avenir de sa structure spatiale. L'idée dominante est que l'organisation spatiale de l'Europe sera structurée autour de grands couloirs de communication internationaux, reliant entre elles les villes globales et les plus grandes métropoles. Outre celles-ci, les villes qui gagneront seront celles qui, situées sur ces couloirs, pourront forcer l'arrêt, par la qualité des services ou de l'immobilier qu'elles offrent, éventuellement à des coûts inférieurs. D'autres villes pourront tirer parti de positions satellites de décentralisation par rapport à des grandes métropoles, en les désengorgeant ou en développant en symbiose avec elles des créneaux spécifiques, par exemple dans des activités industrielles de haute technologie mais rejetées de la plus grande ville. En dehors des réseaux globaux, des réseaux spécifiques peuvent relier et fertiliser réciproquement des villes spécialisées ; c'est le cas de villes universitaires ou de technopoles de taille moyenne, comme Louvain, Coïmbra, Cambridge, Oxford, Montpellier, etc. Enfin, quelques villes de taille moyenne possèdent des atouts suffisamment spécifiques pour pouvoir envisager des évolutions favorables en dehors de toute mise en réseau ou de positionnement sur des grands couloirs : pensons à Bruges ou à des villes touristiques, surtout lorsque celles-ci valorisent en outre l'informationnel, comme Cannes avec son festival.

En même temps que les grandes villes s'affranchissent partiellement de leur hinterland, une nouvelle hétérogénéisation de l'espace se met donc en place avec les grands réseaux internationaux. Les risques de développement médiocre se portent aujourd'hui sur les villes de vieille industrialisation sans statut métropolitain, sans développement suffisant des services financiers et des services marchands de haut niveau qualitatif, sur les villes moyennes insuffisamment spécialisées ou court-circuitées par les réseaux rapides de communication, sur les espaces interstitiels sans spécificité attractive.

Lorsque l'on considère les discours promotionnels des grandes villes et les images qu'elles tentent de transmettre d'elles-mêmes (D. Smets, 1996), cinq modèles apparaissent :

– les villes qui véhiculent une image de sécurité, monétaire et politique, d'offre d'avantages économiques et fiscaux, d'ambiance internationale mais feutrée. Il s'agit des villes suisses et de Vienne ;
– les villes qui mettent l'accent sur leur image technologique et industrielle de haute valeur ajoutée, complétée par des avantages comparatifs pour le transport des marchandises : on trouve dans ce groupe Hambourg, qui insiste particulièrement sur ses fonctions portuaires, ainsi que Lyon, Marseille, Milan ;
– les villes qui donnent la priorité à une image forte de lieux cosmopolites propices à des activités quaternaires et de commandement de niveau international, centres d'affaires et de services aux entreprises tout autant que places financières : Londres, ainsi que Bruxelles, Francfort, Amsterdam et, plus curieusement, Manchester ; dans ce groupe, Londres insiste particulièrement sur le faible coût de sa main-d'œuvre, la faiblesse des charges payées par l'employeur, le coût acceptable des visites de dirigeants et d'hommes d'affaires étrangers. En revanche, elle ne met pas en avant les caractéristiques liées à l'industrie, la technique, la recherche-développement ;
– des villes qui mettent simultanément en valeur les atouts proposés dans les deux classes précédentes : Berlin, Paris, Munich. Il s'agit effectivement de grandes villes internationales, comme dans la catégorie précédente, mais dont l'assise industrielle est proportionnellement plus consistante ;
– deux villes scandinaves, Oslo et Copenhague qui, outre les caractères mis en avant dans celles du deuxième groupe, insistent également sur l'aspect sécurité et stabilité sociale.

Certaines villes ne se positionnent pas de manière marquée, donnant d'elles-mêmes une image molle, peu typée. On retrouve globalement, dans l'ensemble de ces images promues, bien des concordances avec les réalités économiques.

On peut tenter de synthétiser les atouts que doit posséder aujourd'hui une grande ville pour assurer au mieux sa croissance et son positionnement, ou du moins dans quel sens il convient qu'elle développe sa politique. Ces efforts ne s'inscrivent pas dans un jeu à somme nulle, où les gains des unes seraient compensés par les pertes des autres. Il s'agit bien au contraire de processus cumulatifs de développement, générateurs d'effets multiplicateurs et induits. Mais les succès urbains ne peuvent seulement être mesurés du point de vue économique : ils doivent inclure un volet environnemental et social. L'efficacité ne peut être sacrifiée à l'équité. L'inéquité extrême peut d'ailleurs être elle-même une cause d'insécurité, de coûts et de déséconomies, qui peuvent réduire l'attractivité des grandes villes. Parmi les facteurs de réussite urbaine dans une économie européenne intégrée, certains relèvent de caractéristiques sur lesquelles les villes n'ont pas de prise, comme par exemple leur localisation. D'autres au contraire concernent des facteurs que des politiques adéquates peuvent améliorer (tableau 96).

Localisation	– Localisation dans l'espace central européen – Localisation sur un axe de transport fort – Position de « gateway », de porte d'accès, soit multifonctionnelle pour les plus grandes villes, soit pour des filières spécifiques pour les villes de moindre importance – Nœud aérien – Bonne insertion dans les réseaux télématiques majeurs – Avantage de désenclavement relatif du fait de l'ouverture des frontières
Structure économique	– Poids important du tertiaire marchand de haut niveau qualitatif et des services aux entreprises – Fort positionnement en termes de localisation de sièges sociaux de firmes internationales – Localisation de grandes institutions internationales – Bon équipement pour les réunions internationales – Fort positionnement en termes de recherche-développement et d'activités innovatrices (générant des gains de productivité moindres que la croissance de leur production, donc une croissance de l'emploi) – Centre universitaire de renom – Structure industrielle diversifiée, axée sur la qualité de la main-d'œuvre et sans développement excessif des industries lourdes ou fondées sur l'exploitation des ressources naturelles
Structure sociale	– Accès aisé au logement de qualité, à des coûts limités – Faiblesse des inégalités sociales (politique efficace de redistribution des revenus) – Classe moyenne importante – Forte mixité sociale des quartiers – Tradition entrepreneuriale locale, s'appuyant sur une bourgeoisie maintenant un fort lien affectif à la ville
Patrimoine et culture	– Patrimoine historique important – Effort important d'entretien du patrimoine urbain – Conservation et rénovation fortes de la trame urbaine de base – Mobilier urbain de qualité – Mise en œuvre de projets architecturaux contemporains de qualité (e.a. par l'intermédiaire de concours internationaux) – Politique culturelle de rayonnement international – Politique culturelle populaire d'intégration sociale
Environnement	– Site urbain prestigieux, en particulier plans d'eau ou fleuve intra-urbain, avec gestion de qualité des berges – Paysages de qualité autour de la ville (grands espaces verts, montagnes ou collines) – Intensité et développement de la trame verte intra-urbaine et de la verdurisation des quartiers – Effort important de maîtrise des pollutions – Forte maîtrise de la circulation automobile – Politique restrictive de parking en voirie – Transports en commun efficaces
Politique urbaine	– Cadre administratif adéquat pour une gestion urbaine globale et autonome – Bonne politique de marketing urbain – Disponibilité d'une masse de manœuvre budgétaire pour une politique urbaine volontariste – Management efficace mais souple des conflits urbains et de la sécurité

Tableau 96. Les facteurs des réussites métropolitaines.

3. LE CENTRE EUROPEEN NON METROPOLITAIN

1. LE CŒUR TECHNOLOGIQUE

L'espace rhénan est le cœur industriel technologique de l'Europe. Les performances économiques sont meilleures sur son flanc sud que sur son flanc nord, plus marqué par les héritages d'une ancienne tradition industrielle lourde. Dans ces espaces centraux, la présence d'une grande ville induit souvent de meilleures performances.

L'espace central s'étire des Midlands au nord de l'Italie. Globalement, ces régions sont proportionnellement plus industrielles que les régions métropolitaines. Mais elles sont structurées par une armature dense et polycentrique de villes qui bénéficient d'une forte épaisseur historique, sont bien équipées, proches des plus grandes aires métropolitaines, de sorte qu'elles ont souvent, comme celles-ci, des dynamiques tertiaires favorables, même si les services financiers et marchands n'y ont évidemment pas le même poids que dans les régions métropolitaines. Elles relèvent de différents sous-types, qui peuvent être identifiés à partir d'un croisement entre l'importance de leur base industrielle d'une part, leur structure plus ou moins orientée vers les industries à haut contenu technologique et l'importance relative de leur base commerciale et financière de l'autre.

Le sud des Pays-Bas, la Flandre, la Ruhr (malgré son passé de vieille industrialisation lourde et charbonnière), le sud de l'Allemagne, la Suisse forment le noyau industriel et technologique de l'espace central européen, dans des localisations situées au plus fort du potentiel économique et humain de l'Europe. Les fabrications mécaniques et électriques, éventuellement la chimie, dominent la structure industrielle, les industries légères, le textile, l'agro-alimentaire étant en revanche sous-représentés.

2. LES REGIONS D'ANCIENNE INDUSTRIALISATION LOURDE ET CHARBONNIERE

Plus encore que des héritages de leurs structures industrielles, les régions d'ancienne industrialisation lourde et extractive, qui connaissent les plus mauvaises performances sur les cinquante dernières années, souffrent de leurs structures sociales globales et d'une difficulté à s'insérer dans les économies post-industrielles. La Ruhr se comporte mieux ; elle bénéficie de la force de ses villes et d'un commandement économique resté implanté dans la région.

Si globalement les régions centrales ont maintenu à travers les cinquante dernières années une position forte, s'appuyant sur un semis dense de villes grandes et moyennes, ainsi que sur les pôles métropolitains qui parsèment cet espace, les noyaux d'ancienne industrialisation lourde et charbonnière, surtout présents dans la partie septentrionale de l'espace central, et en particulier au nord des massifs hercyniens, ont connu en revanche une détérioration continue et dramatique de leur position, au point que la plupart ont aujourd'hui des produits par habitant inférieurs à la moyenne européenne. Pourtant, ces régions fondatrices de la révolution industrielle étaient à la sortie de la dernière guerre les plus puissantes en Europe après les zones métropolitaines.

La disparition de l'exploitation charbonnière, la crise des industries lourdes et de la sidérurgie intérieure, parfois aussi celle du textile quand il côtoyait le charbon et la métallurgie lourde, comme dans le Nord français, ont dans certains cas atteint une ampleur telle que l'industrie apparaît aujourd'hui peu spécifique de ces régions. Ce qui subsiste de l'appareil industriel reste toutefois toujours très dominé par la métallurgie lourde, le secteur de l'énergie, des minéraux non métalliques.

Malgré les aides structurelles dont elles ont bénéficié, la reconversion de ces régions est difficile :

- les structures sociales locales sont rigides ;
- les pouvoirs politiques locaux de gauche, moins en prise sur les décisions économiques, sont plus tentés par la gestion des solidarités sociales que par la définition de perspectives stratégiques de reconversion, au-delà de la mise à disposition d'infrastructures et de l'accueil indifférencié de toute entreprise qui se présente ;
- les grandes entreprises des secteurs en déclin dominaient la vie économique locale, parfois même fournissaient le logement ;
- l'entrepreneuriat local est faible ;

		Part dans la valeur ajoutée			*% 2004 / % 1980*
		1980	*1995*	*2004*	
Une industrialisation forte (a), sauf dans les régions désindustrialisées (anciens bassins en crise et Angleterre)	Cœur technologique, y compris la Ruhr	**36 %**	**29 %**	**26 %**	0,72
	Nord de l'Italie	**39 %**	**31 %**	**29 %**	0,74
	Autres anciens bassins d'industrie lourde	**38 %**	**28 %**	19 %	0,52
	Midlands et bassin de Londres non métropolitain	33 %	**28 %**	20 %	0,59
	Europe occidentale	31 %	24 %	20 %	0,65
Une forte pesanteur sur l'industrie des secteurs de l'énergie et de la métallurgie de base dans les vieilles régions industrielles (b)	Ruhr	**29 %**	**23 %**	**29 % (c)**	… (c)
	Autres anciens bassins d'industrie lourde	**27 %**	**20 %**	26 % (c)	… (c)
	Cœur technologique, sans la Ruhr	***12 %***	***12 %***	***19 % (c)***	… (c)
	Nord de l'Italie	***11 %***	15 %	26 % (c)	… (c)
	Midlands et bassin de Londres non métropolitain	15 %	13 %	***18 % (c)***	… (c)
	Europe occidentale	18 %	16 %	23 % (c)	… (c)
Une dominance des constructions mécaniques, électriques et de moyens de transport, complétées par la chimie, dans le cœur technologique (b)	Nord du cœur technologique, y compris la Ruhr	46 % (d)	**49 % (d)**	**45 %**	… (d)
	Sud du cœur technologique	**55 % (d)**	**59 % (d)**	**55 %**	… (d)
	Autres anciens bassins d'industrie lourde	40 % (d)	41 % (d)	***36 %***	… (d)
	Nord de l'Italie	40 % (d)	***39 % (d)***	***34 %***	… (d)
	Midlands et bassin de Londres non métropolitain	46 % (d)	43 % (d)	40 %	… (d)
	Europe occidentale	43 % (d)	44 % (d)	41 %	… (d)
Des services non marchands (e) croissant par défaut dans celles des régions anciennement charbonnières ou de vieille industrialisation les plus frappées par la crise	Autres anciens bassins d'industrie lourde	14 %	16 %	**22 % (f)**	1,56 (f)
	Cœur technologique, y compris la Ruhr	14 %	13 %	18 % (f)	1,34 (f)
	Nord de l'Italie	***10 %***	***10 %***	***13 % (f)***	1,31 (f)
	Midlands et bassin de Londres non métropolitain	16 %	12 %	16 % (f)	1,02 (f)
	Europe occidentale	15 %	15 %	18 % (f)	1,26 (f)
Un poids modeste des services financiers et marchands, par comparaison avec les régions métropolitaines centrales voisines (e)	Autres anciens bassins d'industrie lourde	20 %	28 %	31 %	1,57
	Ruhr	21 %	33 %	35 %	1,64
	Reste des zones centrales non métropolitaines	19 %	30 %	30 %	1,53
	Europe occidentale	21 %	30 %	32 %	1,51
	Régions métropolitaines centrales	**28 %**	**40 %**	**42 %**	1,52
Une forte présence du textile sur le flanc sud de l'espace central (b)	Nord de l'Italie	**17 %**	**15 %**	**11 %**	0,63
	Reste des zones centrales non métropolitaines	6 %	5 %	3 %	0,40
	Europe occidentale	8 %	7 %	4 %	0,51

a) Part de l'industrie, y compris les industries extractives et le secteur de l'énergie, dans la valeur ajoutée totale.

(b) Part des secteurs dans la valeur ajoutée industrielle (y compris les industries extractives et le secteur de l'énergie).

(c) Les chiffres de la métallurgie de base de 2004 incluent les fabrications métalliques et ne sont donc pas comparables à ceux de 1980 et de 1995. Cette inclusion augmente fortement les pourcentages en Italie du nord, où beaucoup de PME sont spécialisées dans les fabrications métalliques légères.

(d) Les chiffres des constructions mécaniques et électriques de 1980 et 1995 incluent des fabrications métalliques relevant en 2004 de la métallurgie de base.

(e) Part dans la valeur ajoutée totale.

(f) Administration publique, services de santé et éducation en 2004. La définition est légèrement différente, mais les évolutions sont significativement différentes selon les types de régions.

Sources : EUROSTAT et élaboration IGEAT/ULB.

Tableau 97. Caractéristiques structurelles des espaces centraux non métropolitains.

– les petites et moyennes entreprises sont peu présentes – et elles étaient en outre souvent très captives de la grande industrie et donc peu managériales ou innovatrices, inaptes à s'adapter à la disparition de leurs donneurs d'ordre ;
– les structures managériales et les services aux entreprises sont insuffisants ;
– l'environnement est dégradé et les friches industrielles sont nombreuses ;
– les économies urbaines sont peu diversifiées et les tissus urbains des conurbations ouvrières diffus et mal structurés.

Les services non marchands, fort présents par défaut, suppléent tant bien que mal à la faiblesse de l'activité économique pour soutenir le niveau de vie local.

Au-delà des difficultés structurelles, les stratégies menées dans ces régions n'ont pas permis une reconversion massive. Longtemps, les autorités locales, soutenues par l'Etat, ont mené des politiques de substitution plutôt que de rupture, valorisant la « vocation industrielle » pour attirer de nouvelles grandes entreprises, en remplacement de celles qui fermaient. Mais les grandes implantations fordistes ont souvent boudé le cœur des vieux bassins, préférant, par exemple pour localiser l'industrie automobile, les bassins de main-d'œuvre immédiatement périphériques au centre européen. Quand des pressions étatiques fortes ont entraîné l'établissement d'industries fordistes dans ces zones en difficulté, celles-ci se sont parfois désengagées par la suite. En outre, la fermeture des charbonnages a été progressive, dans un secteur où les mises à la retraite sont précoces ; les jeunes les mieux formés ont été tentés par l'émigration vers les régions métropolitaines centrales ; dès lors, malgré les difficultés économiques, le chômage ne devient massif dans ces régions que dans les années quatre-vingt, les plus défavorables pour l'attraction de nouvelles entreprises.

Il a donc fallu trop longtemps pour que les pouvoirs politiques locaux se convainquent de mener des stratégies plus tertiaires, insistant sur la haute technologie, travaillant sur les images régionales, la reconversion massive des friches. Encore l'urgence accentue-t-elle les replis sous-localistes nuisibles, les manques de cohérence. Les bilans restent mitigés. Quand bien même des développements importants se réalisent-ils dans des secteurs porteurs nouveaux, encore faudrait-il qu'ils soient accessibles aux chômeurs locaux peu qualifiés. La crise de ce type de région n'est pas tant une crise des structures industrielles, même si les faibles diversifications héritées en aggravent les conséquences, qu'une crise sociale globale ; il ne s'agit pas tant d'attirer de nouvelles industries que de se doter des outils nécessaires à une mutation sociologique profonde. Les effets économiques de politiques sociales de maintien du pouvoir d'achat semblent y avoir plus d'effets économiques, à travers la croissance du bâtiment et du tertiaire, que les politiques d'infrastructures et de reconversions industrielles.

La situation apparaît toutefois moins défavorable dans la Ruhr, bassin bordé de grandes métropoles fortes (Dusseldorf, Cologne), et qui aussi, dans le contexte allemand de décentralisation du commandement économique, a conservé des sièges sociaux de très grandes entreprises.

En conclusion, en dehors de la Ruhr, et malgré leur position géographique centrale et leur prospérité passée, ces régions d'ancienne industrialisation lourde font plutôt figure de semi-périphérie, dans la mesure où elles ne bénéficient ni d'un fort tissu de services aux entreprises, ni d'un réel commandement local de leur économie, et n'en ont souvent jamais possédé.

LA RUHR : LA RECONVERSION D'UNE PUISSANTE REGION D'INDUSTRIE LOURDE D'APRES J.M. HOLZ & K. HOTTE

Le bassin de la Ruhr se distingue d'autres régions de vieille industrialisation par sa taille et un processus de reconversion relativement satisfaisant. Avec plus de 5 millions d'habitants sur 3 200 km², le bassin comprend en son sein des centres de décision importants (Essen, Duisburg). A sa bordure immédiate et en continuum urbain avec lui, une région métropolitaine de volume de population similaire s'étend le long du Rhin, de Dusseldorf à Bonn, par Cologne, sur 2 750 autres km².

En incluant la zone de Dusseldorf et de Cologne, le bassin de la Ruhr a un produit par tête de plus de 40 % supérieur à celui des bassins wallons de vieille industrialisation. Pourtant, l'industrie reste bien plus présente dans les structures économiques locales qu'en Wallonie, mais les secteurs traditionnels affichent une compétitivité supérieure à celle rencontrée dans la plupart des autres bassins d'ancienne industrialisation lourde.

On peut réfuter le rôle parfois attribué aux bombardements de la guerre, qui auraient contraint à une reconstruction à neuf, pour expliquer la qualité de l'appareil industriel de la Ruhr. En réalité, les bombardements ont été très sélectifs et n'ont jamais visé la destruction totale de l'outil industriel, mais seulement des usines produisant très directement pour l'effort de guerre, des gares, voire des objectifs civils. Les alliés ne souhaitaient pas détruire entièrement un appareil industriel qui pouvait être utile ultérieurement dans le cadre d'une confrontation attendue avec l'URSS. L'industrie chimique de la Ruhr fut rapidement réutilisée par les Américains ; le plan de démontage d'entreprises industrielles imaginé en 1947 fut suspendu assez tôt et dès 1952, toute restriction à la production d'acier est levée.

Comme la Wallonie, la Ruhr a subi la crise charbonnière de plein fouet dans les années soixante. Cependant, l'extraction charbonnière n'y a pas encore entièrement cessé, gérée par une société holding unique, la Ruhrkohle AG, créée en 1968. Elle est subsidiée par le gouvernement allemand, qui souhaite conserver un minimum d'indépendance énergétique. Elle fournit essentiellement, sur la base de contrats à long terme, la sidérurgie et les centrales thermiques. La Ruhrkohle s'est diversifiée et a des intérêts dans près de 250 firmes allemandes et étrangères. Elle développe ses activités en aval du charbon, par exemple dans la carbochimie et les plastiques, mais aussi dans l'industrie de l'environnement, où elle est présente dans les nouveaux Länder.

Après celle du charbon, la crise de la sidérurgie a entraîné une concentration de la production de base sur les grosses unités des bords du Rhin (Duisburg) et de Westphalie (Dortmund), une spécialisation accrue vers la production d'aciers spéciaux, entre autres dans les petites unités de la bordure sud de la Ruhr, dans le Sauerland, ainsi qu'une diversification en aval dans les secteurs de la mécanique, de l'ingénierie, mais aussi de l'électronique et des télécommunications, voire des assurances. La relativement bonne résistance de la sidérurgie de la Ruhr s'explique aussi par une forte orientation vers le marché national, plus stable et moins concurrencé que les marchés à l'exportation, dans lequel s'insère un très grand marché régional : les trois-quarts de la production de Thyssen sont écoulés dans un rayon de 150 km autour de Duisburg.

Certes, l'économie de la région est dominée par de grandes entreprises. Mais celles-ci ont conservé un ancrage local (Thyssen, Krupp, Hoesch, etc.), basé dans des centres de décision importants (Essen, Duisburg, sans même citer Dusseldorf ou Cologne) et ont intensément investi dans la région. Les secteurs traditionnels n'ont pas exclu de la Ruhr un investissement fordiste massif, comme dans l'industrie automobile à Bochum, du fait d'une base démographique large. La capacité de création de valeur ajoutée au sein des secteurs traditionnels résulte aussi de l'existence au sein de la zone d'un dynamisme innovateur alimenté par 6 universités, environ 50 centres de recherche et des centres de transfert de technologies. Ceci a entraîné une diversification des investissements en dehors de la triade charbon – acier – fabrications métalliques. Ainsi, la chimie pèse pour près de 15 % dans la structure industrielle régionale, hors construction, pour moins de 10 % seulement dans les bassins wallons. En outre, avec Dusseldorf mais sans Cologne, la Ruhr produit près de 13 % de la valeur ajoutée du secteur financier allemand.

Dans le cadre du système allemand de cogestion, les syndicats, présents dans les conseils d'administration des entreprises, ont participé à ce mouvement de reconversion, qui a aussi bénéficié d'énormes transferts de ressources budgétaires.

Le chômage des jeunes est bien plus élevé en Wallonie que dans la Ruhr. Cette réussite peut être partiellement liée à la forte intégration pratiquée en Allemagne entre les entreprises et les écoles techniques, bien que ce système puisse handicaper la mobilité professionnelle à long terme. Au contraire, les formations générales et universitaires sont moins développées dans la Ruhr qu'en Wallonie, mais à l'inverse l'exode des cerveaux a pris fin.

Un élément important de la réussite de la reconversion dans la Ruhr a été la mise en place précoce d'une politique globale et cohérente de revalorisation et de verdurisation de l'environnement. La gestion de ce problème à l'échelle de l'ensemble de ce vaste bassin commence en 1920, avec la création du Siedlungsverband Ruhrkohlenbezirk (SVR), premier organisme d'aménagement régional au monde. En 1975, un nouvel organisme, le Kommunalverband Ruhrgebiet (KVR), prend le relais, ainsi que les différentes villes, dans le cadre de très grandes entités municipales fusionnées, qui ont développé une forte politique de promotion culturelle.

3. LE FLANC BRITANNIQUE DE L'ESPACE CENTRAL NON METROPOLITAIN

Le flanc nord de l'espace central européen – les Midlands et les parties non métropolitaines du bassin de Londres – est plus désindustrialisé, comme l'économie britannique dans son ensemble. Les Midlands présentent des structures industrielles qui ont des points communs avec celles de la Ruhr, mais plus faibles, avec un moindre développement de la chimie. La différence essentielle avec la Ruhr tient au fait que le commandement économique échappe à la région, au profit de Londres.

Le nord de l'Italie possède des foyers industriels similaires à ceux du cœur technologique, comme Turin avec la FIAT, mais globalement il s'agit plus d'une structure de PME, pratiquant peu de recherche-développement. De telles structures sont amplifiées encore dans la Troisième Italie, qui couvre le centre-nord et le nord-est du pays. Ces structures ont montré beaucoup de dynamisme, mais semblent commencer à souffrir de la concurrence mondiale, à laquelle elles peuvent être très sensibles, par exemple dans le textile et la confection.

4. LE FLANC MERIDIONAL DE L'ESPACE CENTRAL NON METROPOLITAIN

Le flanc sud, qui couvre le nord de l'Italie, connaît une industrialisation intense, mais moins technologique, produisant bien moins de brevets, plus dominée par des PME. Les fabrications métalliques, la plasturgie, les industries diverses, le textile sont très présents. Même la métallurgie de base se différencie de l'industrie lourde traditionnelle, comme en témoignent les « bresciani », ces petits producteurs d'acier du nord de l'Italie, spécialisés dans les aciers électriques et spéciaux. De telles structures sont encore amplifiées dans la Troisième Italie, l'Italie centrale, région intermédiaire et archétype des districts industriels marshalliens.

4. ESPACES INTERMEDIAIRES FORDISTES ET MARSHALLIENS ET « MIRACLE IRLANDAIS »

1. LES STRUCTURES ASSEZ PEU TRANCHEES DES ESPACES INTERMEDIAIRES

Les structures des régions intermédiaires sont globalement assez neutres. On peut distinguer, parmi ces zones, deux archétypes : les zones de décentralisation fordistes, comme le Bassin parisien, avec une industrialisation très exogène, et à l'inverse les districts industriels marshalliens, avec un tissu de PME très ancrées dans la société locale.

Les espaces intermédiaires apparaissent comme des zones d'entre-deux. Les produits par tête s'y rapprochent généralement de la moyenne européenne, mais l'épaisseur économique est réduite par la moindre densité des populations. Les structures sont souvent peu tranchées, si ce n'est un poids parfois élevé de la filière agro-alimentaire, fondé sur la valorisation d'agricultures performantes, même si elles n'ont pas les intensivetés extrêmes de celles des régions centrales, et souvent aussi du textile. Quand les industries à fort contenu capitalistique sont bien représentées, il s'agit plutôt de la filière métallurgique, développée souvent durant la phase fordiste, voire du textile ou d'industries légères, que de la filière chimique, qui est toujours géographiquement plus concentrée, parce que plus dépendante de concentrations de main-d'œuvre très qualifiée ou de lieux d'importation et de transformation des hydrocarbures. Les zones intermédiaires les plus industrielles et aux activités les plus capitalistiques peuvent relever de foyers métallurgiques endogènes, fondés sur un passé artisanal (le Pays basque, Sochaux, des foyers industriels bavarois et autrichiens comme Linz, ou encore les structures intermédiaires scandinaves, qui se distinguent aussi par le poids très important des services non marchands, comme partout dans les pays nordiques).
Certaines portions des zones intermédiaires sont caractérisées par l'importance des fonctions de récréation, en ce compris des fonctions d'accueil pour des populations âgées aisées. Il en est ainsi de l'arc nord-méditerranéen, de la Catalogne à la Ligurie, et des côtes sud de l'Angleterre. Ces fonctions touristiques et d'accueil de populations aisées âgées entraînent un développement important des services marchands et financiers, de sorte que les structures peuvent parfois s'y rapprocher de celles des régions métropolitaines, mais sans les fonctions de commandement qui se rattachent à ces dernières. C'est

		Part dans la valeur ajoutée			
		1980	*1995*	*2004*	*% 2004 / % 1980*
Des espaces où le poids de l'agriculture et de la filière agro-alimentaire, qui ont longtemps marqué les structures, s'estompe (a)	Espace intermédiaire fordiste du Bassin parisien	**13 %**	8 %	7 %	0,57
	Couronne française externe	**12 %**	8 %	6 %	0,52
	Troisième Italie	9 %	5 %	4 %	0,46
	Irlande	**17 %**	**14 %**	7 %	0,40
	Toutes régions intermédiaires et Irlande	11 %	7 %	6 %	0,53
	Europe occidentale	8 %	6 %	4 %	0,53
Des processus d'industrialisation parfois vigoureux durant les décennies qui suivent la Seconde Guerre mondiale, et plus tardifs en Irlande (b)	Espace intermédiaire fordiste du Bassin parisien	**35 %**	**29 %**	21 %	0,60
	Couronne française externe	***26 %***	***20 %***	***14 %***	0,54
	Troisième Italie	33 %	25 %	23 %	0,68
	Irlande	***26 %***	**36 %**	**28 %**	1,06
	Espaces intermédiaires néerlandais, allemand et autrichien	34 %	26 %	**26 %**	0,76
	Toutes régions intermédiaires et Irlande	31 %	26 %	21 %	0,68
	Europe occidentale	31 %	24 %	20 %	0,65
Dans les zones fordistes, un développement industriel fondé sur les fabrications métalliques et les industries de montage (constructions mécaniques et fabrications électriques, électronique, véhicules) (c)	Espace intermédiaire fordiste du Bassin parisien	**46 %**	41 %	44 %	0,96
	Couronne française externe	***33 %***	***31 %***	***36 %***	1,10
	Troisième Italie	***26 %***	***28 %***	***32 %***	1,24
	Irlande	***24 %***	***27 %***	***24 %***	1,01
	Toutes régions intermédiaires et Irlande	***37 %***	38 %	40 %	1,09
	Europe occidentale	41 %	38 %	41 %	1,01
Un poids élevé du textile et de l'habillement dans les districts marshalliens de la Troisième Italie (d)	Espace intermédiaire fordiste du Bassin parisien	7 %	5 %	4 %	0,50
	Couronne française externe	6 %	4 %	3 %	0,48
	Troisième Italie	**25 %**	**26 %**	**20 %**	0,81
	Irlande	8 %	2 %	1 %	0,09
	Toutes régions intermédiaires et Irlande	8 %	6 %	4 %	0,49
	Europe occidentale	8 %	7 %	4 %	0,51
Pas de spécialisation dans la chimie, sauf en Irlande (d)	Espace intermédiaire fordiste du Bassin parisien	6 %	11 %	9 %	1,42
	Couronne française externe	8 %	11 %	9 %	1,17
	Troisième Italie	5 %	***3 %***	***5 %***	0,98
	Irlande	9 %	**22 %**	**34 %**	3,63
	Toutes régions intermédiaires et Irlande	6 %	8 %	9 %	1,65
	Europe occidentale	7 %	11 %	11 %	1,54
Un poids modeste des services financiers et marchands (e)	Espace intermédiaire fordiste du Bassin parisien	20 %	***23 %***	***28 %***	1,38
	Couronne française externe	24 %	***26 %***	31 %	1,33
	Troisième Italie	***16 %***	***26 %***	30 %	1,84
	Irlande	***17 %***	***23 %***	***27 %***	1,58
	Toutes régions intermédiaires et Irlande	19 %	***26 %***	***28 %***	1,45
	Europe occidentale	21 %	30 %	32 %	1,51
Mais une part élevée des services non marchands, du moins dans certains contextes nationaux (la France, les pays nordiques) (e)	Espace intermédiaire fordiste du Bassin parisien	13 %	18 %	**22 %**	1,76
	Couronne française externe	16 %	**21 %**	**25 %**	1,56
	Troisième Italie	14 %	13 %	16 %	1,16
	Irlande	17 %	14 %	16 %	0,92
	Régions intermédiaires nordiques	**22 %**	**21 %**	**24 %**	1,10
	Toutes régions intermédiaires et Irlande	16 %	17 %	21 %	1,32
	Europe occidentale	15 %	15 %	18 %	1,26

(a) Part de l'agriculture et des industries agro-alimentaires dans la valeur ajoutée totale.

(b) Part de l'industrie, y compris les secteurs de l'extraction et de l'énergie, dans la valeur ajoutée totale.

(c) Part des fabrications métalliques, des constructions mécaniques et électriques et de la fabrication des moyens de transport dans l'industrie, extraction et énergie comprises.

(d) Part du secteur dans l'industrie, extraction et énergie comprises.

(e) Part dans la valeur ajoutée totale. Pour les services non marchands en 2004 : administration publique, services de santé et sociaux, éducation.

Sources : EUROSTAT et élaboration IGEAT/ULB.

Tableau 98. Caractéristiques structurelles des espaces intermédiaires fordistes et marshalliens et de l'Irlande.

le cas dans la région Provence-Côte d'Azur et, sur un mode mineur, dans le sud-ouest anglais. Les Alpes aussi se caractérisent par un développement relatif important du secteur hôtelier et des services marchands, ainsi que de la construction, soutenue par le tourisme et par une dynamique démographique généralement favorable. L'agriculture y pèse moins que dans le reste des zones intermédiaires.

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, et surtout dans les années soixante, au cours de la phase A du quatrième Kondratieff, de nouvelles structures industrielles régionales se sont développées ou renforcées sur les marges de l'espace central européen, voire dans des espaces interstitiels plus centraux mais restés jusque-là plus ruraux.

On peut distinguer parmi les franges entourant l'espace central européen deux archétypes, celui de la déconcentration industrielle fordiste du Bassin parisien et, à l'opposé, celui du développement endogène de la Troisième Italie. En situation intermédiaire, les modèles allemand et scandinave, structurellement assez proches, avec une belle présence des constructions mécaniques et des fabrications métalliques, et le modèle moins industrialisé du grand sud-ouest.

2. L'ARCHETYPE FORDISTE DU BASSIN PARISIEN

Durant la phase fordiste, la recherche de bassins de main-d'œuvre pour les activités banalisées, comme la production automobile ou l'électroménager, et la démétropolisation de l'industrie ont bénéficié aux espaces péricentraux restés jusque-là agricoles. Le grand Bassin parisien peut être considéré comme l'archétype d'un tel espace, comme le Limbourg l'est à l'échelle plus restreinte de la Belgique.

Cette déconcentration fordiste des séquences de production banalisées a boudé les régions de vieille industrialisation (Nord-Pas-de-Calais, Lorraine) (fig. 196). En revanche, les emplois de décentralisation l'emportent très nettement sur les créations d'emploi locales dans le Bassin parisien. Le commandement de ces activités délocalisées est resté entièrement implanté dans la capitale, qui concentre également les fonctions de conception (fig. 197 et 198, tableaux 99 et 100).

Les délocalisations fordistes deviennent moins nombreuses en s'éloignant de Paris vers la partie méridionale du pays, ou vers la Franche-Comté, où des industries de fort ancrage local, comme Peugeot, contrôlent les disponibilités de main-d'œuvre. A plus grande distance de Paris, source des délocalisations, les structures sont dès lors plus endogènes, avec une place plus grande des PME.

Dans un souci de rééquilibrage du territoire voulu par les autorités françaises dès l'après-guerre, ces zones externes ont aussi pu accueillir des noyaux technologiques, construits sur l'exploitation de la qualité de leur environnement, leur potentiel culturel et universitaire, s'appuyant sur des métropoles régionales. Néanmoins, malgré leur importance (Toulouse, avec l'aéronautique ; Montpellier ; Sophia-Antipolis-Valbonne, près de Cannes, dont la notoriété internationale est considérable, avec 40 % des emplois qualifiés attribués à des cadres étrangers ; etc.), ces technopôles restent pour une large part des isolats, en fait très liés à la direction parisienne et avec des effets de sous-traitance limités sur le milieu local.

Le rattrapage industriel des régions fordistes a cessé avec la fin des grandes implantations industrielles dans les années quatre-vingt (fig. 199). Les grandes entreprises se sont d'abord montrées plus restrictives dans leurs choix de localisation pour de plus rares créations d'établissements et ont préféré la proximité des plus grandes villes. Aujourd'hui, il s'agit plus de pertes d'emplois et de fermetures des industries de montage dans un contexte de rationalisations et de concurrence de l'Europe centre-orientale et de pays émergents que de réduction des nouvelles implantations.

	Production	*Organisation, gestion, encadrement du personnel et de la production*	*Fonction technique (études, recherches, essais, contrôles, laboratoires)*	*Administration, finance, traitement de l'information*	*Manutention, magasinage, conditionnement*	*Fonction commerciale (distribution, marketing, relations publiques)*	*Autres*	*Total*
Dordogne	79	5	2	7	6	1	0	100
Nord	70	7	4	9	8	2	0	100
Bouches-du-Rhône	59	8	10	12	7	3	1	100
Hauts-de-Seine	43	7	14	20	7	8	1	100
Paris	32	4	6	32	8	17	1	100
Ensemble	65	8	5	11	7	3	1	100

Source : *Economie et statistique*, *67*, 1975.

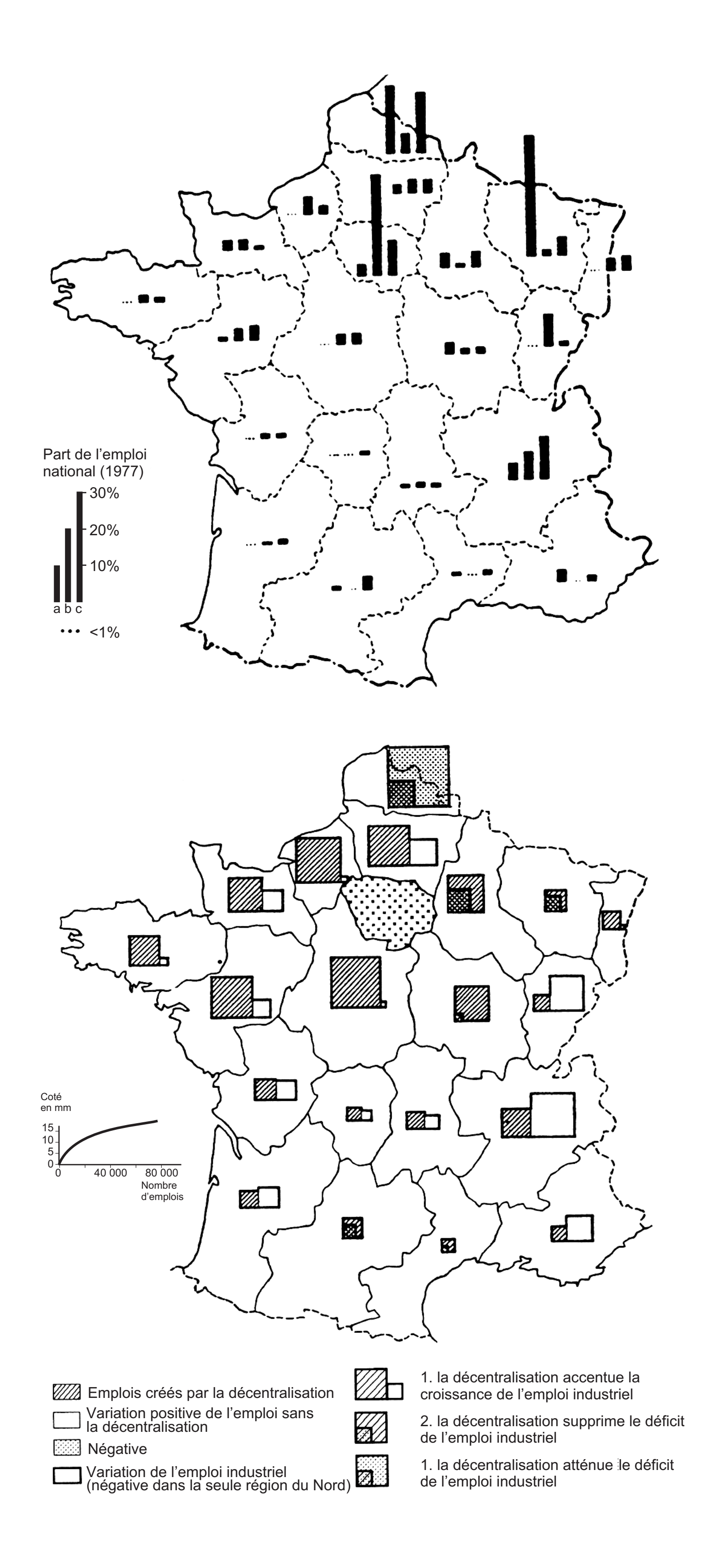
Tableau 99. Répartition par fonction des effectifs de l'industrie dans quelques départements caractéristiques en 1971, en %.

1975	*France*	*Province*	*Région parisienne*	*Nord-Pas-de-Calais*	*Bretagne*
Part du tertiaire parmi la population active	51,4 %	48,1 %	62,9 %	46,1 %	47,7 %
Emplois tertiaires hautement qualifiés et administratifs dans le secteur secondaire	25,7 %	21,6 %	41,8 %	20,7 %	18,7 %
Part des emplois de qualification supérieure dans l'emploi tertiaire	11,0 %	9,7 %	14,5 %	9,0 %	9,4 %

Source : A. Lipietz (1980).

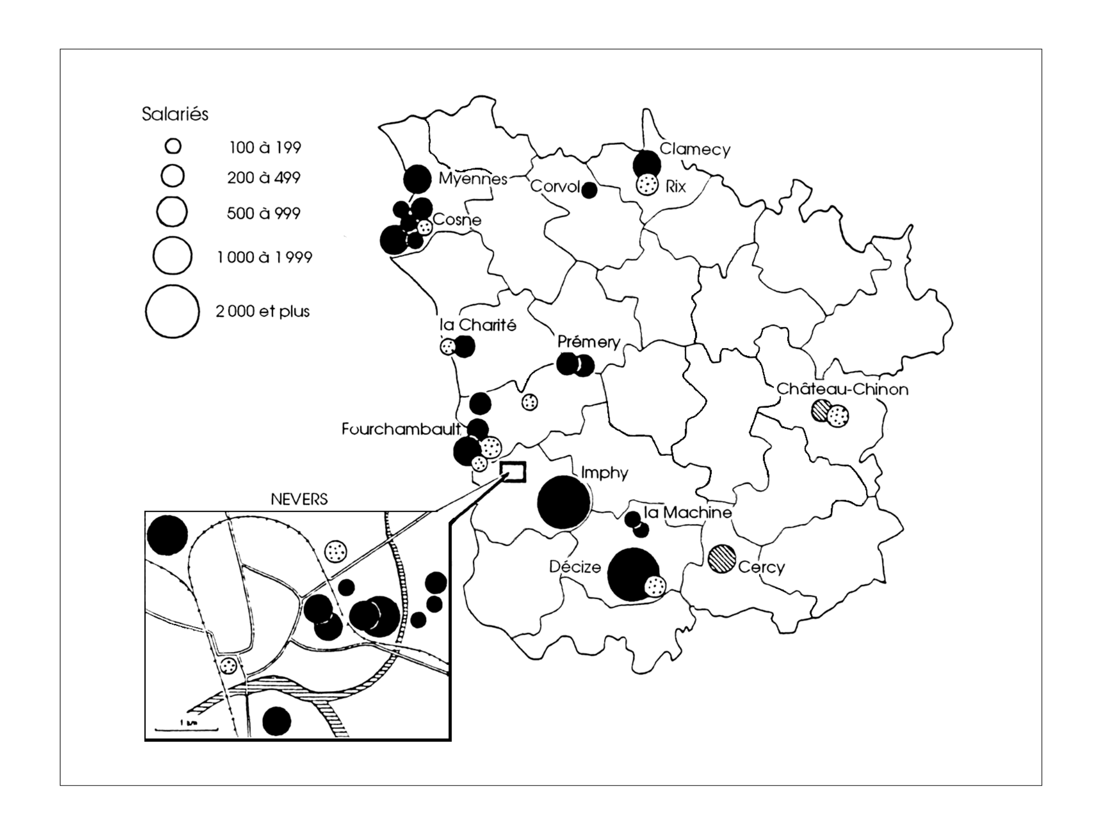
A l'explosion du tertiaire parisien correspond la généralisation des emplois industriels déqualifiés en province, que ce soit par création d'usines à ouvriers spécialisés (os) ou par déqualification d'anciennes régions industrielles traditionnelles.

Tableau 100. Structure de l'emploi à Paris et en province, au terme de la phase A du quatrième Kondratieff.



Sources : J. Tuppen (1980), *France*, Dawson Westview et J. Bastié (1973).

Fig. 196. Evolution et distribution de l'emploi manufacturier en France au cours de la phase A du quatrième Kondratieff. Au-dessus, distribution de l'emploi national dans trois secteurs traditionnels, le fer et l'acier (a), la construction automobile (b) et le textile et la confection (c). En dessous, l'évolution de l'emploi industriel entre 1954 et 1971 est décomposée selon qu'elle porte ou non sur des opérations de décentralisation depuis l'Ile-de-France.

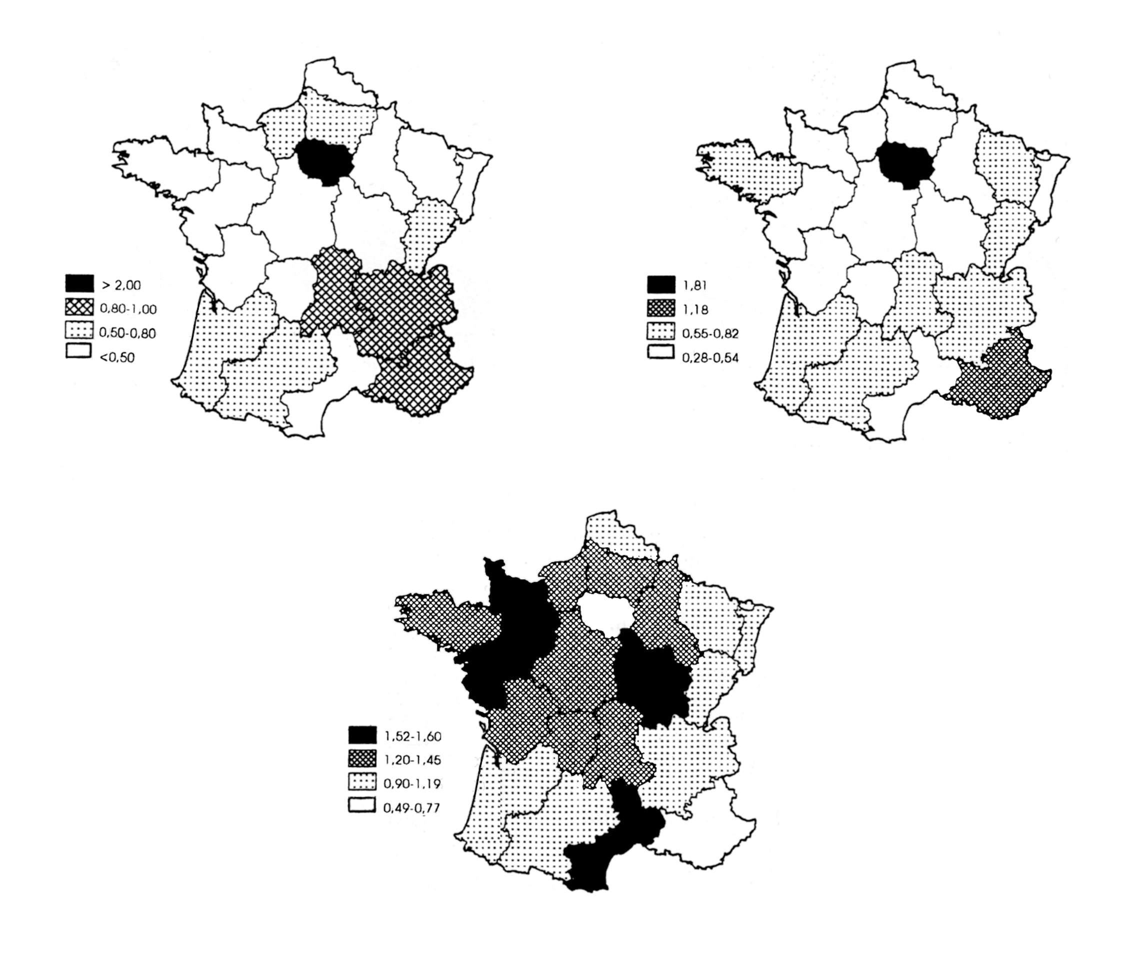


Source : J.B. Charrier (1981), « La dépendance de l'industrie nivernaise », *Bull. Assoc. Géogr. Français, 477-478*, pp. 107-113.

Le diamètre des cercles est proportionnel au nombre de salariés. Dans l'ordre croissant, de 100 à 199, de 200 à 499, de 500 à 599, de 1 000 à 1 999 et 2 000 ou plus.

L'emprise extérieure est extrêmement élevée et presque exclusivement parisienne. Elle se vérifie même au niveau des PME. Les conséquences en sont la spécialisation dans la production banale de grande série, la faiblesse des fonctions de gestion, la faiblesse des emplois de bureau et de direction ainsi que la dépendance technologique, les produits nouveaux étant élaborés en région parisienne.

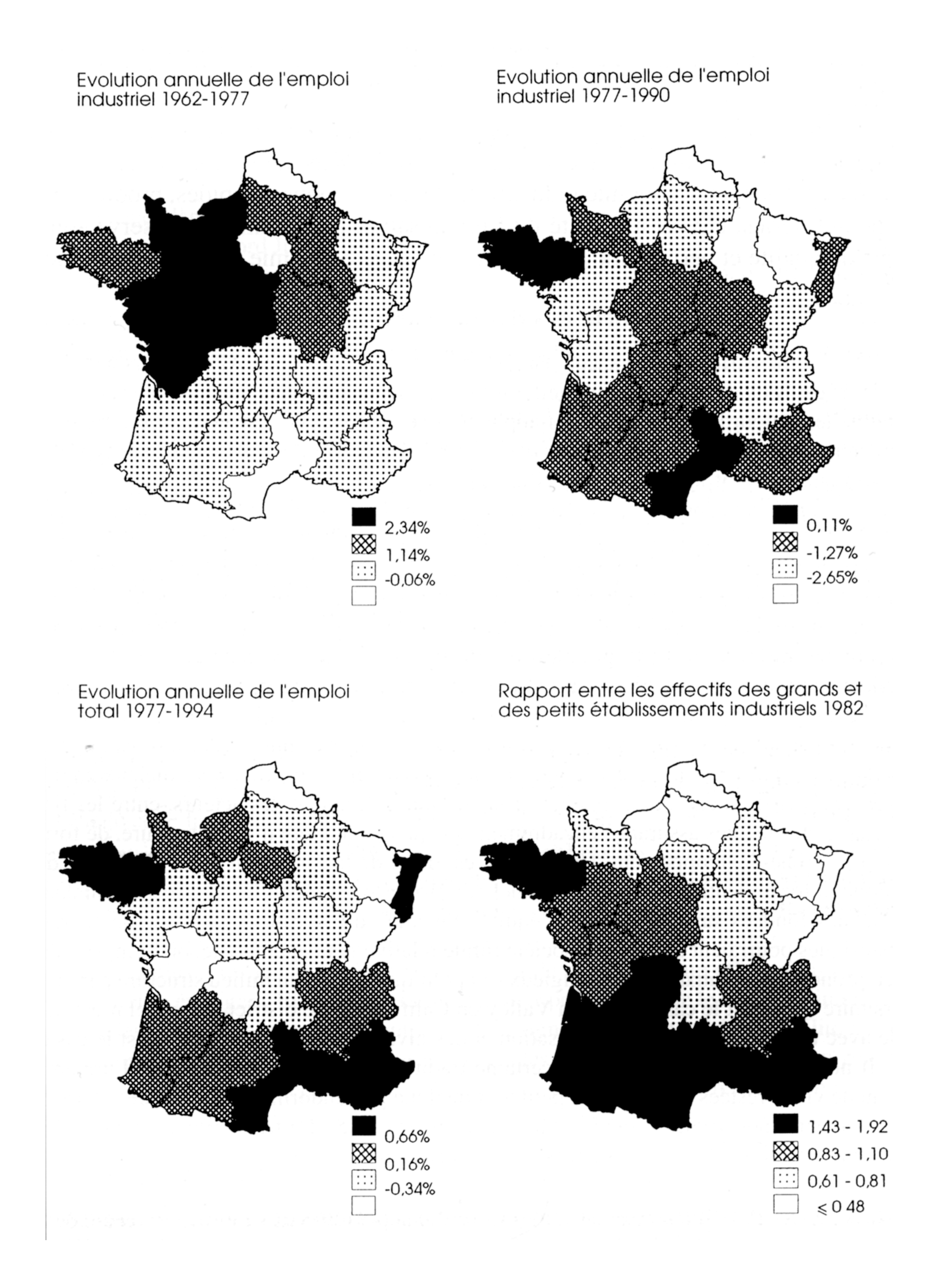
Fig. 197. Localisation des sièges sociaux des établissements industriels de plus de 100 salariés implantés dans la Nièvre (1978). Un cercle noir indique un siège en région parisienne, un cercle pointillé dans la Nièvre, un cercle hachuré dans un autre département.



Sources : M. Savy & P. Beckhouche (1985), *Atlas des Français*, Paris, Hachette, pour la carte des chercheurs en entreprises ; M.S. Turpin (1981), *Panorama économique des régions françaises*, Collection de l'insee, R 42/43, pour les cartes des emplois dans le secteur de la construction électrique.

Le coefficient de spécificité donne le rapport entre la part de la catégorie dans l'emploi régional du secteur et sa part dans l'emploi national du même secteur. Les chercheurs en entreprises sont avant tout concentrés à Paris, secondairement en Rhône-Alpes et Provence-Côte d'Azur : des laboratoires de r-d, implantations footlose, choisissent des localisations à la mer et au soleil (ou à la montagne, pensons à l'attractivité de Grenoble pour certaines industries de haute technologie), séduisantes pour une population de cadres. Mais les contacts avec les sièges parisiens restent permanents. Une carte des chercheurs en institutions publiques confirmerait la suprématie relative parisienne, mais renforcerait la position de la façade méditerranéenne (ainsi que de la Bretagne et de l'Alsace) : cela traduit un niveau plus élevé de fréquentation universitaire dans la moitié sud de la France que dans le nord, hors région parisienne. De même, la spécificité des ingénieurs et techniciens dans le secteur des constructions électriques est parisienne, mais également provençale. Sans atteindre la valeur de 1, les spécificités des chercheurs et des ingénieurs et cadres de l'industrie des constructions électriques remontent dans une couronne externe, alors qu'elles sont minimales en première couronne autour de l'Ile-de-France et dans les régions de vieille industrialisation, Nord-Pas-de-Calais et Lorraine : la déconcentration industrielle a été moins forte loin de Paris ; plus d'industries y échappent au contrôle parisien ; les villes y sont restées un peu plus autonomes par rapport à la capitale. La carte de la spécificité des os est globalement le négatif de la précédente.

Fig. 198. Spécificités régionales des chercheurs en entreprises (1982) (carte de gauche) et des emplois du secteur de la construction électrique (1974). Pourcentage d'emplois d'ingénieurs, de cadres techniques de la production (carte du centre) et d'ouvriers sans qualification particulière (carte de droite).



Sources : EUROSTAT pour les évolutions de l'emploi et UN.EDIC pour les tailles d'établissements.

L'évolution annuelle moyenne de l'emploi industriel en France passe de + 0,6 % par an entre 1962 et 1977 à - 1,9 % entre 1977 et 1989. Du fait de la tertiarisation, l'évolution de l'emploi total est évidemment plus favorable : + 0,2 % par an entre 1977 et 1994. On notera les mauvaises performances de l'emploi industriel dans les régions où domine la grande industrie, sauf en Alsace, mieux intégrée dans les structures de l'axe rhénan, et à Paris. Les meilleures performances industrielles dans le sud et l'ouest estompent progressivement la traditionnelle division de la France entre une moitié industrialisée, à l'est de la ligne Le Havre – Marseille, et une moitié rurale, à l'ouest de celle-ci. La poursuite de la tertiarisation de l'Ile-de-France y explique des croissances de l'emploi total supérieures à la moyenne française, malgré le repli industriel, les problèmes de congestion et les coûts élevés de la vie, des salaires et du foncier. Les performances globales apparaissent à nouveau les meilleures en Alsace, en Bretagne et dans le sud du pays, les moins bonnes dans les vieux bassins industriels du nord du pays, ou dans certaines régions rurales d'entre-deux, où les effets d'un isolement relatif peuvent encore peser (Poitou, Limousin).

Fig. 199. Evolution annuelle moyenne de l'emploi industriel en France au cours de la phase A du quatrième Kondratieff (ici entre 1962 et 1977) (au-dessus, à gauche) et au cours de la phase B (entre 1977 et 1989) (au-dessus, à droite). Evolution annuelle moyenne de l'emploi total entre 1977 et 1994 (en dessous, à gauche). Rapport entre les effectifs des grands établissements industriels de plus de 500 salariés et ceux des établissements de moins de 50 salariés (1982) (en dessous, à droite).

3. LES DISTRICTS INDUSTRIELS MARSHALLIENS DE PME EN RESEAUX

Tout comme en Belgique le Courtraisis s'opposait, par sa structure de PME issues d'une tradition textile, au bassin fordiste du Limbourg, des districts industriels marshalliens se sont renforcés dans les régions intermédiaires, aux marges de l'espace central européen, dès la période fordiste. Leur dynamique est fondée sur des réseaux locaux de PME, un tissu social local diversifié et ouvert, assurant l'articulation d'une agriculture intensive et émiettée, d'une vie urbaine fondée sur des villes moyennes et du travail industriel ou artisanal. On peut citer le sud du Jutland, le Choletais, la Catalogne, mais surtout l'archétype de la Troisième Italie, l'Italie centrale, avec ses spécialisations issues de la filière textile, ou l'Italie du nord-est, où la filière de la métallurgie légère et de la plasturgie est plus dominante. Dans une position plus périphérique, le nord maritime du Portugal relève de structures similaires. Ces zones étaient restées quelque peu endormies lors des premières phases de la révolution industrielle, mais peuvent pour beaucoup d'entre elles se prévaloir d'un encadrement urbain ancien et d'une longue tradition de capitalisme marchand (la Flandre, la Vénétie et la plaine du Pô, le centre-nord de l'Italie). Elles ont connu un essor et un renouvellement considérable de leur industrie après la Seconde Guerre mondiale, avec une dynamique favorable souvent prolongée après 1974, alors que les régions de la grande industrie traditionnelle souffraient de la crise. Les régions de ce type s'adjoignent parfois de fortes fonctions métropolitaines ou touristiques (la Catalogne).

La notion de district industriel a été avancée par l'économiste néo-classique Alfred Marshall en 1892 pour caractériser des régions où des firmes industrielles relativement petites tirent profit d'externalités liées à leur proximité mutuelle. La question des districts industriels doit donc se lire plus globalement dans le cadre des avantages liés à l'agglomération. La concentration spatiale d'un même type d'activités permet de bénéficier d'externalités positives liées à l'existence d'un bassin de main-d'œuvre spécialisé ou de réseaux denses de sous-traitants et fournisseurs spécialisés. Toute région dont l'économie est dominée par les PME ne peut être pour autant qualifiée de district industriel. Encore faut-il que celles-ci produisent majoritairement, soit directement, soit en sous-traitance, pour les marchés nationaux et internationaux, et non pour les seuls marchés locaux.

Aujourd'hui, le terme de district industriel est appliqué à des zones non métropolitaines, qui possèdent en outre des caractéristiques culturelles et sociales particulières, sur lesquelles les succès de ce type de développement économique peuvent apparaître partiellement fondés. La fin de la phase fordiste a conduit à un regain d'intérêt pour le concept, qui a été revisité par Piore & Sabel en 1984 dans leur livre *The Second Industrial Divide*. Leur thèse est que la grande industrie n'a jamais dominé le système productif aussi complètement qu'il y paraît et que les PME industrielles peuvent tirer un nouvel atout de leurs capacités de spécialisation flexible. La concentration spatiale de telles entreprises leur permet de s'organiser en réseaux de coopération, parfois encadrés, comme cela a été décrit en Toscane, dans la région de Prato, par des personnes se chargeant des achats de matières premières, de la négociation de contrats, des livraisons, etc. Il s'agit là d'une manière de minimiser les coûts de transaction différente de celle pratiquée dans la grande entreprise intégrée. Ces réseaux de proximité favoriseraient des échanges d'informations, une sophistication des réseaux de vente et d'achat, des compétitions progressives, génératrices d'innovations à la base et d'apparition de nouvelles firmes. Le succès des districts industriels tiendrait entre autres à un judicieux équilibre

entre compétition *disciplinée* et coopération fondée sur la confiance mutuelle des acteurs, entre les firmes mais aussi avec les autorités locales assurant l'encadrement adéquat en matière d'infrastructure, de formation du personnel, de recherche-développement. Un élément essentiel de la formation et de la réussite de ces districts serait donc la forte identification du personnel aux firmes où il travaille et l'acceptation consensuelle de normes sociales fondées sur un mélange d'équité, d'égalité, d'individualisme et de démocratie locale. Les bases historiques pourraient en être une société rurale relativement égalitariste, où l'emprise du système féodal fut peu prononcée, un unanimisme religieux (ou politique), voire un milieu structuré par une communauté universitaire (ce serait le cas de la Silicon Valley en Californie). Il nous semble qu'en outre une certaine tradition d'encadrement marchand urbain, fût-ce au niveau de villes restées relativement petites et quelque peu endormies au cours des phases antérieures du développement industriel, est également un facteur essentiel.

En Europe, les districts industriels les plus conformes à cette description théorique ont émergé dans des régions de tradition textile. On peut identifier trois grands types de caractéristiques dans ces districts.

Primo, leur évolution économique sur le long terme est similaire. L'ancienneté de la tradition textile, toujours antérieure à la révolution industrielle est un point important. Cette proto-industrie était presque toujours caractérisée par l'importance de l'emploi à domicile en complément de l'agriculture, avec une activité encadrée par une classe marchande urbaine. Mais une des caractéristiques des districts textiles est qu'ils n'ont pas connu de modernisation rapide de leur appareil productif lors de la révolution industrielle. Ceci s'est dès lors traduit par la crise de l'industrie à domicile sous la concurrence de l'industrie textile modernisée, notamment anglaise. Cette crise est particulièrement marquée en Flandre intérieure où seul Gand verra l'émergence au début du XIX[e] siècle d'une industrie textile modernisée. Dès lors, ces régions gardent intact leur réservoir entrepreneurial qui a été laminé par les salarisations massives dans les régions d'industrialisation précoce. La modernisation lente sur la base des structures émiettées y sera la règle. Dès la période fordiste, ces zones connaissent une modernisation accélérée grâce à une diversification horizontale et verticale dans les niches de marché délaissées par la grande industrie fordiste. C'est à partir de cette époque que le Choletais, le Courtraisis, les districts de la Troisième Italie ou le Herning-Ikast danois rattrapent et souvent dépassent la moyenne européenne en termes de PIB par habitant. Ces structures apparaissent ensuite naturellement adaptées aux logiques de spécialisation flexible qui s'imposent suite à la crise du fordisme dans les années 1970. Dès lors, le chômage y restera faible et ces districts ont souvent pu faire face aux chocs industriels.

Secundo, comme cela a déjà été souligné, ces succès industriels sont liés à une forme d'organisation flexible de réseaux de petites et moyennes entreprises. Le cas du Herning-Ikast dans le Jutland occidental (Danemark) illustre cette réalité. Le district de Herning-Ikast a bien survécu, d'abord par des rationalisations tayloriennes, ensuite par la spécialisation de chaque unité de production dans des niches spécifiques, à l'intérieur de réseaux de coopération entre entreprises, et par une attention accrue à l'évolution de la mode. En même temps que les importations de vêtements pénétraient de plus en plus le marché danois, les firmes danoises parvenaient à exporter de plus en plus. Presque toutes les firmes textiles du district font un effort continuel de pénétration de nouveaux marchés étrangers. Elles sont nettement plus exportatrices que le reste de l'industrie du Jutland. Les firmes locales

portent une attention soutenue au design, à la qualité, à la flexibilité ; elles modifient fréquemment leurs produits ; elles utilisent les machines les plus modernes, mais font en général plus d'investissements en recherche-développement, en design et en recherche de marchés qu'en achat de matériel ; elles remplacent la division taylorienne du travail dans l'entreprise par une gestion du personnel en petits groupes, responsables de toute une production, en partie pour répondre au souci des jeunes femmes d'exercer un travail moins répétitif et plus intéressant. Des services de conception et de production assistée par ordinateur sont offerts par l'Institut danois du textile et du vêtement. Les activités les plus labour-intensives sont sous-traitées dans des pays à bas salaires, par exemple en Pologne. Pour chaque commande, les firmes coopèrent entre elles et avec des spécialistes de ce type de transaction. Pour leurs inputs, les firmes de ce district textile recourent nettement plus au milieu régional que les autres industries du Jutland. Les patrons de la plupart de ces firmes refusent une croissance qui porterait la taille de leur entreprise au-dessus de ce qu'ils estiment pouvoir contrôler personnellement. Si les attitudes paternalistes du patronat sont incontestables, elles sont compensées par des relations de confiance mutuelle entre l'employeur et les employés, qui peuvent souvent appartenir à sa propre famille. Le niveau de syndicalisation est élevé, mais avec des syndicats plus sensibles aux intérêts de la firme qu'aux mots d'ordre nationaux et qui acceptent beaucoup de flexibilité dans le travail.

Tertio, l'existence d'une communauté avec une forte identité locale semble commune à la plupart des districts en même temps que cette identité a pu être renforcée par les réussites des districts. Le cas du Choletais est ici éclairant. Les causes de ce développement industriel endogène dans le monde rural s'y inscrivent dans le cadre d'un système global, avec des facteurs explicatifs également avancés pour d'autres districts industriels : emprise du catholicisme, avec ici un grand rigorisme moral et des attitudes d'austérité proches du protestantisme, préférant le travail manuel à la spéculation intellectuelle ; attachement au pays, au bourg, plutôt que construction d'une conscience de classe, d'autant que les valeurs républicaines – et donc aussi l'école laïque – étaient ici honnies, dans le souvenir de l'insurrection vendéenne, dont c'était le bastion, et de sa répression ; solidarité paroissiale – qu'il faut cependant se garder de présenter de manière trop idyllique – et résistance à l'exode rural – obligeant à l'innovation –, imposée par la société et le clergé locaux, dont la collusion n'était pas totale avec les notables de la terre, ce qui en augmentait l'autorité morale ; densités rurales relativement élevées, de l'ordre de 80 hab./km^2 ; paternalisme associé au métayage et puis au christianisme social ; réseaux informels de relations entre les patrons. Le dynamisme économique de la Vendée choletaise n'apparaît dès lors pas en contradiction avec son conservatisme socio-politique. Mais les districts du centre-nord de l'Italie présentent des réalités idéologiques plus étonnantes encore, puisque l'esprit d'entreprise, voire l'idéal de patron de PME, s'y est construit dans la région la plus communiste d'Europe occidentale jusqu'au début des années quatre-vingt-dix. D'ailleurs, le Parti communiste italien a toujours accompagné le développement économique et assurait aussi bien l'homogénéité de la communauté locale qui lui était nécessaire que le pilier catholique le faisait pour sa part en Vénétie ou dans le Courtraisis.

Si, durant les deux premières décennies du post-fordisme, les districts industriels ont pu être présentés comme des modèles de réussite et de confirmation des mérites de plus de flexibilité, les choses sont bien plus nuancées aujourd'hui. Il ne faut pas exagérer les capacités d'adaptation de ces régions. La plupart d'entre elles ont connu au

cours de la dernière décennie un déclin de leur PIB/hab. par rapport à la moyenne nationale et/ou européenne.

Il en va ainsi de la Bretagne et du sud de la France, avec leur tissu local de PME. Ces régions avaient moins progressé que le Bassin parisien durant la phase fordiste mais mieux résisté dans la première phase de la crise. Peut-être était-ce aussi le fait d'interventions des pouvoirs publics, qui y pèsent proportionnellement plus dans l'économie, ce qui se traduit par une part élevée des services non marchands dans le produit. Elles ont également pu tirer parti des effets directs et indirects sur l'emploi d'une migration de populations âgées, voire d'adultes avec enfants, et de l'accueil des touristes dans ces régions aux environnements agréables. Mais les PME sont maintenant frappées à leur tour par les impacts de la mondialisation, comme le montre la crise qui affecte aujourd'hui le tissu industriel breton. Le différentiel salarial de ces régions intermédiaires ou semi-périphériques de PME n'apparaît plus comme un avantage pertinent face aux prix payés dans les pays en voie d'industrialisation ou de l'Europe centre-orientale.

C'est particulièrement vrai des districts italiens. Parmi leurs difficultés structurelles, un élément majeur est la crise générale du textile, sous l'effet de la compétition croissante des pays à faibles coûts salariaux, en particulier avec les accords de libre-échange (notamment les accords multifibres dans le cadre du GATT puis de l'OMC qui entrent en vigueur à partir de la fin des années 1990). De plus, l'absence de grandes entreprises semble désormais constituer un handicap aussi. En effet, les PME restent malgré tout limitées dans leurs capacités en recherche et développement et, en conséquence, l'industrie de haute technologie semble largement échapper aux districts de tradition textile.

Ailleurs aussi, les districts industriels textiles n'ont pas échappé à la crise à partir de la fin des années 1990. Dans le district danois du Herning, l'emploi de l'habillement et du textile passe de 16 000 à 5 000 emplois entre 1993 et 2005. Le Courtraisis a mieux résisté, mais voit néanmoins son emploi textile se réduire de 20 000 à 15 000 unités entre 1996 et 2006 et, on l'a vu, la Flandre occidentale a vu son dynamisme relatif se réduire ces dernières années dans le contexte belge. Sans doute, les chocs sectoriels n'ont pas un impact aussi élevé dans les districts industriels que la crise des charbonnages ou de la sidérurgie ne l'a eu dans les vieilles régions industrielles. Outre la diversification industrielle verticale et horizontale que ces districts avaient déjà réalisée, les dynamiques intrinsèques de ce type de tissu leur ont permis d'apporter certaines réponses structurelles à leurs difficultés. Parmi celles-ci, on trouve le recentrage sur les segments les plus technologiques et à plus forte valeur ajoutée, comme le tapis dans le Courtraisis, ou l'abandon progressif (ou total) de la production avec un recours à la délocalisation et le recentrage sur les activités de marketing, conception et de design. Certains districts se sont révélés capables de conforter leur réussite initiale grâce à un processus de remontée endogène des filières technologiques, au départ d'innovations qui ont diffusé à travers tout le tissu régional ; partant des spécialisations à l'origine peu capital-intensive, ils ont évolué ensuite vers les segments les plus porteurs du textile ou de la confection ou se sont diversifiés, parfois vers les fabrications métalliques, entre autres en liaison avec la production des machines nécessaires à la production locale, voire l'informatique. Mais à l'inverse, la structure de PME peut rendre plus difficile l'accès à une R-D coûteuse. En termes d'emplois, le développement des services, parfois des services spécialisés liés aux traditions industrielles locales, vient aussi souvent compenser le déclin de l'industrie légère.

Une place à part doit être faite à certains districts construits uniquement sur la base de la haute technologie (Silicon Valley), mais ceux-ci ont des caractéristiques bien différentes des districts traditionnels.

4. LE « MIRACLE » IRLANDAIS

Il y a encore quatre décennies, l'Irlande faisait incontestablement partie de la grande périphérie européenne. Aujourd'hui, si l'on excepte le Luxembourg, l'Irlande est, avec l'Autriche et malgré la crise de 2008, le pays de l'UE avec le produit par tête le plus élevé !

La croissance exceptionnelle du « Tigre celtique » s'est fondée sur une industrialisation extravertie menée par les firmes transnationales, y compris dans la chimie. Les premières implantations industrielles étrangères en Irlande, établies au cours des années trente et cinquante, étaient motivées par la volonté d'entreprises, surtout britanniques, de déjouer les barrières protectionnistes à l'entrée du marché irlandais. A partir de la fin des années cinquante, les arrivées concernent des productions en phase de maturité technologique, labour-intensives, recherchant une main-d'œuvre bon marché, selon le schéma de Vernon (fig. 85, vol. 1). Mais à partir de la fin des années soixante, s'y ajoutent des entreprises de plus haute technologie, par exemple dans l'électronique. Le plus souvent américaines, elles travaillent comme les précédentes principalement pour l'exportation vers l'ensemble du marché européen. De 1960 à 1975, les firmes étrangères représentent 79 % du montant total investi en Irlande en nouvelles usines. Ces entreprises sont attirées par des aides gouvernementales et des mesures de détaxation. La liste des avantages fournis par l'Industrial Development Authority en 1975 est impressionnante : exonération totale d'impôts pendant quinze ans sur les bénéfices à l'exportation, puis exonération partielle pour les années suivantes; absence totale d'ingérence gouvernementale dans le réinvestissement des profits ; subventions non remboursables pouvant atteindre 50 % du coût de l'usine ; financements additionnels et fonds de roulement procurés à des conditions avantageuses ; subventions pour la recherche-développement pouvant se monter à 50 % du devis approuvé ; subventions visant à réduire les intérêts des emprunts souscrits pour rassembler les actifs immobilisés ; garantie des emprunts contractés ; subventions pour la formation du personnel, soit en Irlande, soit dans les sociétés affiliées à l'étranger, en ce compris la prise en charge des appointements, frais de voyage et de séjour des formateurs, frais d'encadrement et éventuellement coût de location des services de conseil en formation ; location ou vente à prix réduit des bâtiments industriels dans des zones équipées ; subventions pour l'achat ou la location de logements spécialement construits pour le personnel ; centres spéciaux de formation professionnelle, répondant aux besoins des différents types d'industrie. Au début des années quatre-vingt, ces aides et subventions représentaient 11 % du budget irlandais. Pendant ce temps, l'ouverture libre-échangiste, renforcée par l'adhésion de l'Irlande à l'UE en 1973, bloque la croissance des firmes irlandaises et des firmes étrangères de la première génération. Ainsi, le montage automobile disparaît, dans un contexte d'établissements trop petits et d'économies d'échelle maintenant pensées au niveau européen. La concentration accrue des investissements étrangers sur le secteur de l'électronique, puis surtout sur la chimie fine et de la pharmacie, où les gains de productivité sont fort importants, augmente proportionnellement la part de ces secteurs de pointe dans la valeur de la production industrielle totale. Mais ces firmes arrivent avec une production déjà technologiquement mûre et les produits de haute technologie qu'elles fabriquent (mais qu'elles ne conçoivent évidemment pas sur place) sont rapidement obsolescents. Ce type d'investissement impose donc à l'Industrial Development Authority

L'Irlande s'est hissée en trois décennies aux plus hauts niveaux de produit par habitant en Europe, sur la base d'une industrialisation exogène, relayée aujourd'hui par le développement des services. Mais cette expérience n'est pas reproductible telle quelle dans d'autres régions périphériques. En outre, elle s'accompagne de fortes dérégulations sociales et donne lieu à des réexportations de revenus à un niveau exceptionnel, de sorte que le niveau de vie irlandais n'est pas à la mesure du niveau du produit.

		Part dans la valeur ajoutée			*% 2004 / % 1980*
		1980	*1995*	*2004*	
La surreprésentation de l'agriculture s'y réduit fortement, mais subsiste	Périphérie méridionale (y compris les métropoles)	**9 %**	6 %	4 %	0,42
	Europe occidentale	4 %	3 %	2 %	0,54
L'industrie est sous-représentée et son développement relatif, qui prévalait dans les décennies suivant la Seconde Guerre mondiale, a cessé	Métropoles de la périphérie méridionale (a)	***20 %***	***15 %***	***11 %***	0,57
	Périphérie méridionale (y compris les métropoles)	***22 %***	***18 %***	***15 %***	0,66
	Europe occidentale	31 %	24 %	20 %	0,65
	Métropoles centrales (b)	***25 %***	***19 %***	***14 %***	0,57
Les secteurs industriels à plus faible intensité capitalistique et technologique sont très présents (c)	Périphérie méridionale (y compris les métropoles)	**49 %**	**47 %**	**39 %**	0,81
	Europe occidentale	33 %	32 %	26 %	0,79
Le poids du tertiaire non marchand se renforce, surtout dans le Mezzogiorno italien (d)	Métropoles de la périphérie méridionale (a)	18 %	**19 %**	19 %	1,02
	Mezzogiorno italien (e)	18 %	**20 %**	**25 %**	1,36
	Périphérie méridionale (y compris les métropoles)	15 %	18 %	20 %	1,34
	Europe occidentale	15 %	15 %	18 %	1,26
	Métropoles centrales (b)	15 %	13 %	15 %	1,04
Les métropoles sont commerciales et logistiques (f)	Métropoles de la périphérie méridionale (a)	**29 %**	**30 %**	**30 %**	1,04
	Périphérie méridionale (y compris les métropoles)	25 %	**29 %**	**26 %**	1,01
	Europe occidentale	22 %	22 %	22 %	0,99
	Métropoles centrales (b)	25 %	23 %	23 %	0,93
Et le développement des services financiers et marchands y est médiocre	Métropoles de la périphérie méridionale (a)	**25 %**	30 %	33 %	1,35
	Périphérie méridionale (y compris les métropoles)	19 %	***23 %***	***27 %***	1,43
	Europe occidentale	21 %	30 %	32 %	1,51
	Métropoles centrales (b)	**28 %**	**41 %**	**43 %**	1,52
Le tourisme est très développé, surtout sur les côtes espagnoles (g)	Périphérie méridionale (y compris les métropoles)	4 %	5 %	6 %	1,64
	dont régions côtières non métropolitaines	4 %	6 %	**7 %**	1,64
	dont en Espagne	**8 %**	**11 %**	**10 %**	**1,35**
	dont en Italie	2 %	3 %	3 %	**2,02**
	Europe occidentale	2 %	3 %	3 %	1,45

(a) Y compris Madrid et Rome.

(b) Sans Rome.

(c) Part des secteurs de l'extraction, des industries agro-alimentaires, du textile-habillement, du travail du bois, des produits minéraux non métalliques et des industries diverses dans la valeur ajoutée de l'industrie.

(d) En 2004, secteurs de l'administration publique, des services de santé et sociaux, de l'éducation.

(e) Y compris Naples, sans Rome.

(f) Part des secteurs du commerce, de l'hôtellerie, des transports et communications dans la valeur ajoutée totale.

(g) Part du secteur de l'hôtellerie dans la valeur ajoutée totale.

Sources : EUROSTAT et élaboration IGEAT/ULB.

Tableau 101. Evolution des structures dans la périphérie méridionale entre 1980 et 2004.

une politique constante de recherche de nouveaux investisseurs et de mise en œuvre de nouveaux incitants.

La concentration des investissements étrangers sur des produits de haute technologie n'implique pas l'utilisation massive d'une main-d'œuvre qualifiée : 60 % de la la main-d'œuvre occupée dans le secteur de l'électronique en Irlande en 1982 était non qualifiée, contre 34 % au Royaume-Uni et 38 % aux Etats-Unis. Les achats de biens intermédiaires et de services des firmes étrangères sur le marché irlandais ne représentaient en 1983 que 44,2 % de leur chiffre d'affaires, contre 78,8 % pour les firmes irlandaises. Leurs profits étaient très nettement supérieurs à ceux des firmes irlandaises (16,1 % du chiffre d'affaire, contre 1,1%), mais exportés pour 75 à 80 %. Cependant, les firmes étrangères contribuent positivement à la balance extérieure irlandaise, dans la mesure où ces firmes exportent plus de 80 %, voire plus de 95 % de leur production dans les secteurs les plus dynamiques.

En outre, il faut bien distinguer, dans le cas irlandais, produit par habitant et revenu des habitants. Ces derniers sont de 25 % inférieurs au produit, ce qui les ramène à un niveau moindre que ceux des pays nordiques, du Benelux ou de la France et traduit l'importance exceptionnelle des rapatriements de profits des firmes étrangères installées dans le pays.

Le « miracle irlandais » est non reproductible tel quel. Il a été favorisé par la similitude linguistique avec les Etats-Unis et la Grande-Bretagne, les liens familiaux avec l'Amérique. Il s'est appuyé sur une politique d'accueil très poussée (et coûteuse), combinant aides importantes aux entreprises, mesures fiscales, subvention de la recherche-développement, prise en charge par l'Etat de la formation du personnel, promotion à l'étranger des bas salaires et docilité de la main-d'œuvre, encore récemment rurale et pauvre, faiblesse des protections sociales. Le gouvernement irlandais a fait un usage remarquable des aides européennes. La croissance industrielle irlandaise a eu des effets d'entraînement sur le secteur financier, l'immobilier, les services, qui ont tiré la croissance depuis le milieu des années quatre-vingt-dix, parfois au prix d'une exportation vers le reste de l'Europe du modèle irlandais dérégulé, qui s'apparente à un dumping social, comme dans le cas de la compagnie aérienne Ryanair. De pays traditionnel d'émigration, l'Irlande est devenue une terre d'immigration.

Toutefois, certains de ces résultats spectaculaires apparaissent fragiles à la lumière de l'ampleur dramatique de la crise qui a frappé l'Irlande en 2008 : le produit par habitant irlandais a chuté, par rapport à la moyenne de l'Europe (EU 28 = 100), de l'indice 146 à l'indice 132 (129 en 2012). Par comparaison, celui de la Belgique était resté stable à l'indice 116, pour remonter aujourd'hui à 120. L'appel massif aux investisseurs étrangers n'a pas débouché nécessairement sur l'édification d'un tissu industriel cohérent et intégré. Des usines toutes neuves ont fermé. D'autres se limitent à l'assemblage, par exemple dans le secteur de l'électronique, sans développer sur place les segments à haute technicité. La crise a surtout révélé la fragilité financière du pays et sa vulnérabilité au boom de l'immobilier. Parmi les pays développés, l'Irlande a aujourd'hui le niveau le plus élevé d'endettement des ménages par rapport au revenu disponible.

5. LES ESPACES PERIPHERIQUES

Les régions périphériques, desquelles nous pouvons maintenant exclure l'Irlande, relèvent de trois ensembles distincts : la grande périphérie méditerranéenne, la périphérie nordique et les nouveaux membres de l'Europe centre-orientale (y compris l'Allemagne de l'est).

Des traces d'archaïsmes subsistent encore dans les structures de la grande périphérie méditerranéenne. Celle-ci a connu un rattrapage important jusqu'à la fin des années soixante-dix, moins rapide ensuite. Dans l'avenir, les régions périphériques méditerranéennes ne vont-elles pas souffrir à la fois de la concurrence industrielle des nouveaux membres de l'UE et de pays extra-européens ? Leur développement touristique ne risque-t-il pas d'être handicapé par la compétitivité de destinations plus lointaines, alors qu'il a par ailleurs très insuffisamment pris en compte les exigences environnementales ?

1. LA PERIPHERIE MERIDIONALE

Elle s'étend du Portugal à la Grèce et à Chypre, couvrant au passage le nord-ouest, l'ouest et le sud de l'Espagne et le Mezzogiorno italien. Non seulement les produits par habitant y sont faibles, mais surtout les structures restent caractérisées par une surreprésentation de l'agriculture dans la formation du produit intérieur, associée au poids de la construction, par défaut relatif d'industrie manufacturière, et surtout d'une industrie technologique. Le poids de l'agriculture se réduit cependant très fort aujourd'hui. Des archaïsmes subsistent aussi dans l'industrie, où on note une surreprésentation des industries extractives et de la première transformation des produits du sous-sol, comme en Grèce. Les activités commerciales, souvent encore teintées d'archaïsmes quand elles ne relèvent pas du tourisme, sont également fort représentées. Le tourisme côtier peut prendre l'allure de véritables enclaves, surtout en Espagne, alors qu'il est bien moins développé dans le sud de l'Italie. Un poids élevé du tertiaire public, non marchand, souligne les déficiences du secteur privé, voire traduit des structures clientélistes, dans le Mezzogiorno italien, mais cette caractéristique n'est pas présente dans le sud ibérique.

LES POLES DE DEVELOPPEMENT DANS LE MEZZOGIORNO ITALIEN

Les pôles de développement industriel exogènes, capital-intensive, édifiés avec un apport considérable d'aides et d'investissements publics et parfois gérés directement par l'Etat se sont développés après la Seconde Guerre mondiale dans le Mezzogiorno italien, sur un modèle inspiré des théories d'économistes comme François Perroux dès les années cinquante. Ce modèle a aussi été mis en œuvre en Espagne, comme dans la province de Huelva. Il suppose que la concentration d'investissements dans un espace restreint et dans des secteurs de base est censée avoir des effets d'entraînement en aval et induire des effets multiplicateurs. Ces attentes n'ont pas été entièrement rencontrées.

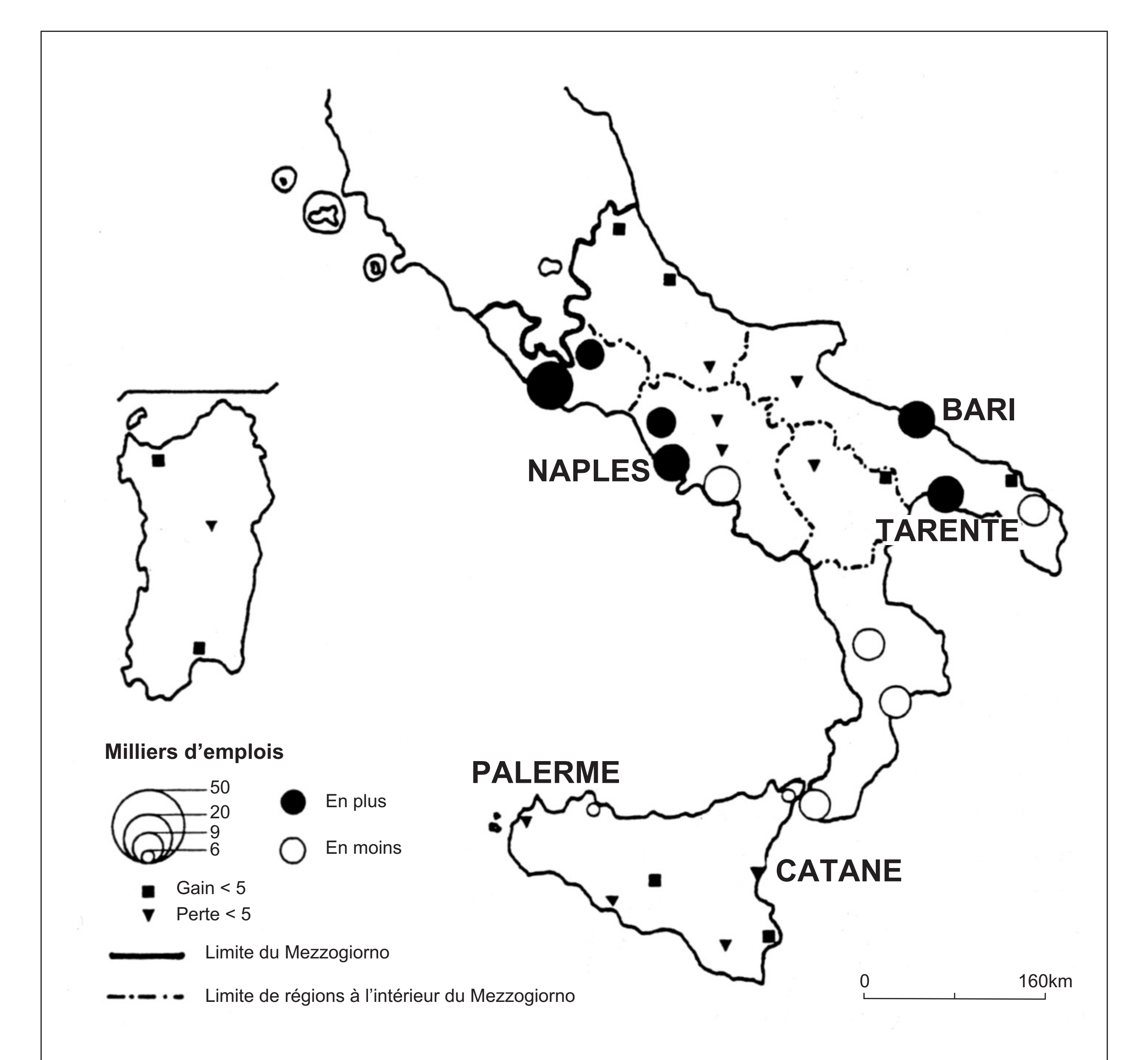
En Italie, les grands groupes privés du nord ou les groupes d'Etat ont utilisé les aides dans les pôles de développement, mais les élites locales étaient souvent peu portées vers l'investissement productif, de sorte que certains de ces pôles se sont révélés des cathédrales dans le désert, faute d'effets multiplicateurs locaux, sinon dans l'immobilier. La sidérurgie maritime de Tarente, en Italie, mise en place en 1960 par des capitaux d'Etat et entrée en activité en 1964, reçoit par mer ses matières premières et réexporte par la même voie sa production vers les industries du nord de l'Italie. Sa création a dispensé les industriels du nord d'effectuer eux-mêmes des investissements coûteux en sidérurgie, moins rentables que dans la métallurgie diversifiée. Ces investissements lourds dans la sidérurgie, la pétrochimie, la construction automobile sont relativement peu créateurs de postes de travail ; ils apparaissent donc paradoxaux dans des zones de sous-emploi : le sud a maintenant une part disproportionnée de l'appareil industriel lourd italien, beaucoup de capitaux d'Etat, peu de capitaux étrangers. Son développement a été conçu comme une retombée de la croissance globale, tirée par le nord, au prix d'un déficit permanent et croissant de la balance régionale des paiements, à un niveau qu'aucun pays n'aurait pu soutenir sur longue période. Aujourd'hui, les gros investissements industriels ont cessé.

Dans le Mezzogiorno italien, les zones de développement les plus performantes ont souvent été celles implantées aux limites septentrionales de la région bénéficiant des aides de la Cassa per il Mezzogiorno, par exemple entre Rome et Naples, le plus près possible des parties les plus développées de l'Italie. Pourquoi aller chercher en Sicile ou en Calabre des avantages que l'on peut obtenir aux limites du Latium et de la Campanie ? En même temps, les petites entreprises locales supportaient le choc d'une concurrence croissante de la production nordiste, favorisée par le désenclavement lié aux grands travaux d'infrastructure autoroutière.

		1951	*1971*	*1990*	*1951-1971*	*1971-1990*
Nord		2 925 000	4 513 000	4 403 000	+ 54 %	-2%
Sud		574 000	774 000	879 000	+ 35 %	+14%
dont zones et pôles de développement		277 000	465 000	...	+ 68 %	...
dont reste du Sud		297 000	309 000	...	+ 4 %	...
Part dans l'emploi industriel national	Nord	84 %	85 %	83 %		
	Sud	16 %	15 %	17 %		

Sources : J. Lieutaud (1977) et eurostat, *Statistiques régionales*.

Tableau 102. Evolution de l'emploi industriel dans le nord et le sud de l'Italie au cours des années cinquante et soixante.



Source : J. Lieutaud (1977).

Les gains sont enregistrés entre Rome et Naples, dans le « sud proche », à Bari et à Tarente. Les pertes affectent les zones montagneuses de l'intérieur, le sud des Pouilles, la Calabre, la Sicile, zones les plus isolées.

Fig. 200. Evolution de l'emploi manufacturier en Italie du sud, par province, entre 1951 et 1971.

Au cours des deux dernières décennies, il apparaît toutefois que des dynamismes fondés sur des initiatives locales émergent en certains endroits, comme en Campanie, où l'industrie napolitaine est traditionnellement plus labour-intensive, mais aussi en Sicile ou dans les Pouilles, dans la région de Bari et de Brindisi. Bari semble prendre la tête d'une transformation industrielle d'une nature différente de celle qu'avaient été censés entraîner les pôles de développement, mais qui aurait plutôt des points communs avec la Troisième Italie. Le développement d'un tertiaire qui n'aurait plus le caractère parasitaire de jadis semble également s'amorcer. Passage progressif d'une mentalité d'assistés à des attitudes plus favorables au développement endogène ? Il reste que, même si le sud a incontestablement changé, son retard ne s'est pas fondamentalement réduit, malgré plus de cinquante ans d'assistance à un niveau inégalé en Europe. Le poids de la criminalité organisée, Mafia sicilienne, Camorra napolitaine, Sacra Corona des Pouilles, peut freiner l'efficacité des initiatives locales, de même qu'elle a pu détourner à son profit une part importante des aides publiques affectées aux politiques de pôles de développement.

Des développements industriels importants, isolats technologiques portés par des politiques nationales de développement régional et, en Italie, les aides européennes expliquent en partie un rattrapage spectaculaire de certaines régions de la grande périphérie durant la phase A du quatrième Kondratieff. Les aides européennes se sont amplifiées encore par la suite, mais leurs effets sont devenus moins spectaculaires.

La tendance de la grande périphérie pauvre au rattrapage de son retard économique s'est poursuivie à un rythme plus lent depuis les années quatre-vingt, surtout si l'on tient compte de la nature qualitative des processus de tertiarisation observés. Plusieurs facteurs expliquent cette inflexion dans les tendances :

- la fin des grands investissements industriels fordistes ;
- l'affaiblissement relatif des mesures d'aménagement du territoire et le ralentissement des grands travaux d'infrastructure, dans un contexte de moindres interventions étatiques et de rigueur budgétaire, même si le phénomène est partiellement compensé par le renforcement des aides structurelles européennes ;
- un ralentissement de la croissance du tourisme, concurrencé par des destinations plus lointaines devenues moins chères ;
- l'épuisement du potentiel des marchés nationaux de ces pays ;
- la modification de l'insertion de ces régions dans la nouvelle division internationale du travail.

Les écarts salariaux ne suffisent plus à compenser l'éloignement relatif, d'autant que l'accentuation de la réduction du coût des transports permet, si le coût salarial et le taux d'exploitation de la main-d'œuvre sont des éléments déterminants dans les choix de localisation, de préférer des régions plus lointaines de la périphérie. L'Europe centrale proche est également devenue un concurrent majeur : la République tchèque est bien moins loin de l'Allemagne que le sud de l'Espagne ou de l'Italie ; les salaires y sont inférieurs et l'habitude du travail industriel y est plus ancrée. La grande périphérie méditerranéenne est peut-être aujourd'hui à la fois trop loin et trop près du centre. L'ampleur de la crise de 2008 dans ces pays révèle aussi leur fragilité budgétaire et financière, leur vulnérabilité à des bulles immobilières greffées sur des développements touristiques inconsidérés, par ailleurs peu soucieux de considérations environnementales.

Plus encore que dans le centre, les métropoles périphériques sont des lieux privilégiés de la croissance économique.

Les métropoles de la périphérie sont, plus encore que celles du centre, des lieux de croissance privilégiée. C'est que l'écart d'infrastructure et d'accessibilité entre ces métropoles et le reste des territoires périphériques est bien supérieur à ce qu'il est dans les régions centrales. Toutefois, ces métropoles méditerranéennes, sauf peut-être Madrid, ne bénéficient pas de tous les atouts de celles du centre : leur connectivité, leur insertion dans les réseaux mondiaux de firmes de services sont moindres, elles abritent bien moins de grands sièges sociaux. Si elles présentent les mêmes inconvénients que les métropoles centrales en termes d'encombrement, de valeurs foncières, de pollution, ces caractéristiques sont parfois aggravées par un niveau de développement moindre des équipements publics. Les métropoles périphériques méditerranéennes ont avant tout des fonctions commerciales et administratives nationales ; le développement des services financiers et marchands y est médiocre, bien qu'en croissance.

GRANDE PERIPHERIE MEDITERRANEENNE ET TOURISME

Si le tourisme est à l'évidence un élément essentiel de l'économie de la grande périphérie méditerranéenne, il reste imparfaitement cerné. La dimension régionale du fait touristique dans l'Union européenne est encore mal connue aujourd'hui. Pareille lacune tient pour beaucoup aux déficiences de l'appareil statistique en cette matière : les flux intérieurs sont mal pris en compte, les nuitées en dehors de l'hébergement hôtelier ou para-hôtelier sont largement sous-estimées, les définitions utilisées diffèrent d'Etat à Etat. Plus fondamentalement, les professionnels du tourisme ne voient dans la statistique qu'une tracasserie incompréhensible de la part d'une administration pas toujours assez explicite ni motivante.

Par ailleurs, le poids du secteur des hôtels, cafés et restaurants dans l'économie locale (fig. 201) n'est pas un indicateur entièrement satisfaisant, car l'activité de ce secteur ne reflète pas la seule activité touristique et celle-ci retentit aussi sur d'autres postes de la compatibilité nationale.

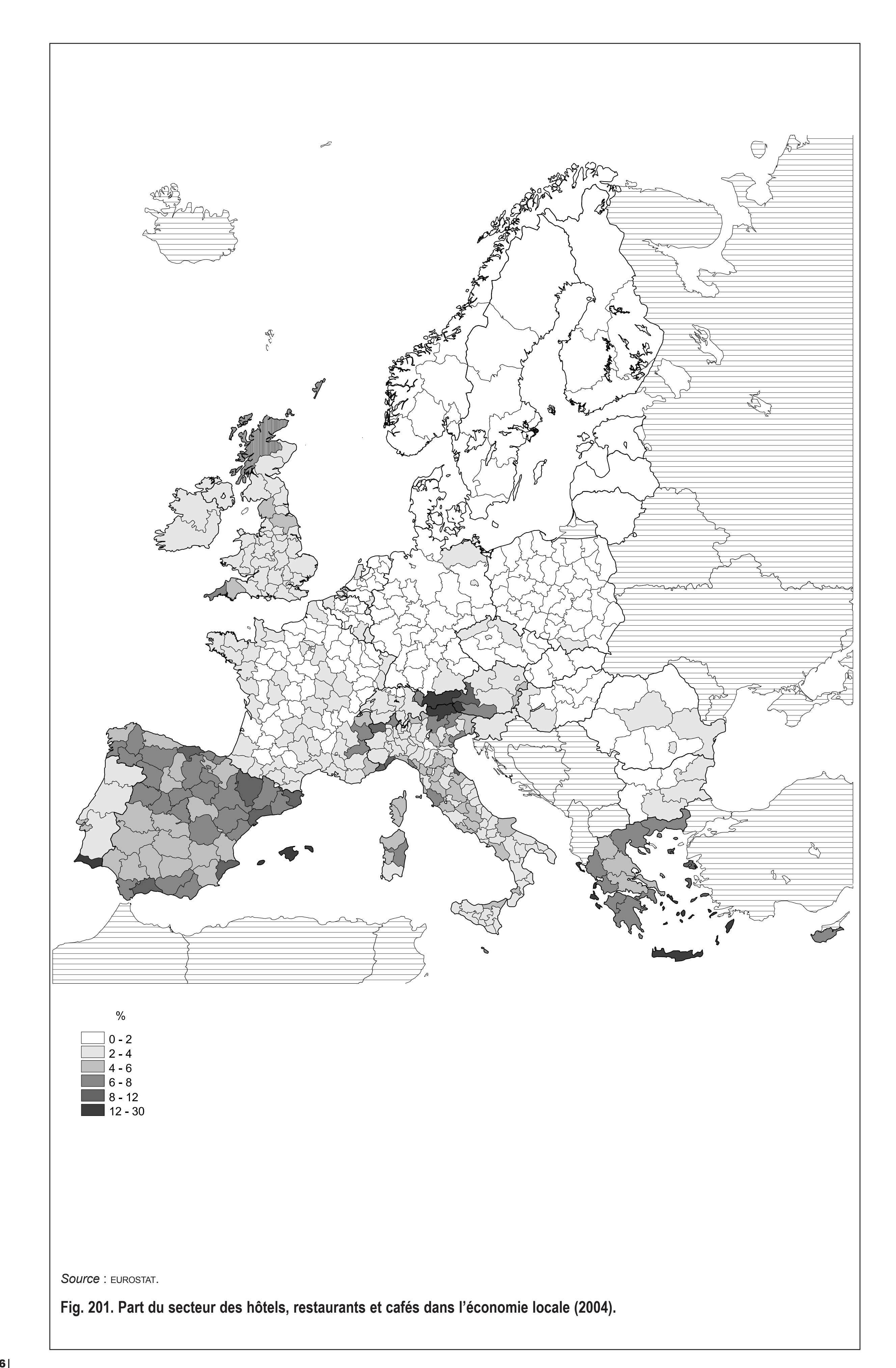
Le tourisme dans la grande périphérie est pour l'essentiel méditerranéen et côtier. Les fréquentations les plus fortes s'observent sur la façade orientale de l'Espagne (dans le Levant avec la Costa Blanca, en Catalogne avec la Costa Brava, dans une moindre mesure en Andalousie avec la Costa del Sol) et dans les Baléares et aux Canaries, dans le sud des régions Languedoc-Roussillon et Provence-Côte d'Azur, en Ligurie et dans la partie nord de la côte adriatique italienne. A l'inverse, les côtes atlantiques de la péninsule ibérique, le sud de l'Italie et, à quelques sites ponctuels et îles près, la Grèce restent relativement peu attractives. Les oppositions à l'intérieur du bassin méditerranéen se comprennent mal en termes de différentiel de qualité entre les sites. Vraisemblablement, les structures préexistantes, foncières et sociales, ont joué un rôle déterminant, associées à certains stades de sous-développement. Ainsi, si l'absence d'un tissu de petites et moyennes entreprises susceptibles de valoriser les ressources touristiques et d'un capitalisme local dynamique a lourdement handicapé l'expansion du tourisme dans le Mezzogiorno (en même temps que l'impact indirect des mafias locales ?), celle-ci ne fut pas entravée en Andalousie, parce qu'elle s'inscrivait dans le contexte d'une désagrégation des structures foncières locales, favorable aux initiatives extra-régionales ou étrangères.

L'expansion touristique le long des littoraux du sud de l'Union européenne et dans certaines régions montagnardes a entraîné, par des créations ex-nihilo ou par le développement des sites originels, une hypertrophie du tissu résidentiel. Celle-ci se traduit par des densités touristiques (nombre de touristes par kilomètre carré) élevées et même très élevées si l'on observe les situations locales : 1 400 touristes/km² sur la Costa Brava, 4 250 dans le secteur de Tarragone. Cette évolution, responsable d'une artificialisation des sites, perturbe l'environnement terrestre et marin. Elle pose, en outre, une série de problèmes d'aménagement et de gestion : calibrage des réseaux de collecte d'eaux usées, calibrage des moyens d'épuration, organisation de la distribution d'eau potable, entretien et agrandissement des voies d'accès aux sites, etc.

Le tourisme stimule-t-il le développement des régions périphériques du point de vue économique ? Certes, les profits touristiques contribuent parfois, sous forme d'investissements fructueux pour d'autres secteurs, au développement régional. Mais, en contrepartie, il impose de lourdes dépenses aux régions concernées, en particulier pour les infrastructures : songeons à la construction de deux usines de dessalement d'eau de mer à Mykonos, ou au recours systématique en été aux bateaux citernes dans les îles Eoliennes et aux Cyclades.

Par ailleurs, le tourisme dans les régions européennes périphériques est économiquement dominé de l'extérieur. Dans de nombreux cas, la région d'origine des touristes est aussi génératrice de capital, de technologies, de biens de consommation et de main-d'œuvre et le contrôle de l'activité échappe aux éléments locaux. Aux Baléares, zone réputée pour sa réussite touristique, plus de 30 % du total des dépenses de tourisme ne profite pas à l'île : elles restent aux mains des transporteurs pour 25 % et des agences de voyage pour près de 10 %. Sur la Costa del Sol, une grosse partie des bénéfices revient à des entreprises non andalouses, qui contrôlent l'essentiel des établissements et réinvestissent largement en dehors. Le tourisme de charter ou des tours-operators est, pour sa part, un modèle d'intégration économique totale ; l'agence de voyage loue le moyen de transport et rassemble les clients, dispose de l'infrastructure d'accueil et organise les distractions sur place. Cette situation, fréquente sur les côtes portugaises, espagnoles et grecques, peut aboutir à la création d'enclaves étrangères, quasi autonomes par rapport au milieu économique et humain local. Dans la station de Bajamar aux Canaries, créée par des investisseurs allemands pour des touristes allemands, toute l'équipe de cadres moyens et supérieurs qui gère les établissements et les activités est d'origine étrangère, et même les emplois de vendeuses dans le petit supermarché sont occupés par des Allemandes.

Là où il est créateur d'emplois, le tourisme exerce une influence déruralisante. Les transferts importants de population active de l'agriculture et de la pêche vers l'hôtellerie, le commerce ou la construction, induisent selon la dynamique des structures économiques locales soit le déclin, voire la disparition, des activités traditionnelles, soit une symbiose entre ces activités et le tourisme. En Corse, les pêcheurs artisanaux, attirés vers des activités tertiaires – comme les promenades en barque des touristes –, tendent à abandonner l'exploitation de leurs eaux aux pêcheurs italiens mieux équipés. Aux Baléares, en revanche, l'afflux des touristes a stimulé l'agriculture locale : les cultures maraîchères, avant tout celles destinées à la consommation estivale, ont progressé et l'élevage laitier s'est intensifié. Par la généralisation de la double activité – agricole et touristique – la petite paysannerie a participé largement à ce mouvement, favorisant de la sorte l'harmonisation des liens entre les secteurs traditionnels et modernes. Aujourd'hui, cette modernisation de l'agriculture entraîne le développement en aval d'une industrie agro-alimentaire. Cette réussite, rendue possible par la préexistence d'une bourgeoisie régionale dynamique, démontre à nouveau à quel point les retombées du tourisme de masse dépendent des caractéristiques sociales et économiques du milieu d'accueil.



Source : EUROSTAT.

Fig. 201. Part du secteur des hôtels, restaurants et cafés dans l'économie locale (2004).

LA PRODUCTION DE L'ESPACE ECONOMIQUE ESPAGNOL

Comme en Italie, la révolution industrielle s'est accompagnée d'un déclin relatif marqué des régions méridionales. Le système urbain andalou était relativement développé au milieu du XIX[e] siècle. Outre ses lointains héritages mauresques, il devait cette importance à l'encadrement qu'il assurait à un héritage proto-industriel, entre autres une métallurgie traditionnelle sur base minière, et aux campagnes latifundiaires, dont beaucoup de propriétaires fonciers résidaient en ville. L'industrialisation espagnole tardive s'est appuyée en partie sur le capital étranger, avec par exemple des investissements britanniques dans les mines et la métallurgie lourde. Outre la centralisation madrilène, elle a renforcé les systèmes urbains et industriels du nord et du nord-est, Catalogne et Pays valencien, Pays basque, Asturies. La particularité de l'Espagne est que deux des principaux foyers industriels, la Catalogne et le Pays basque, développent un fort sentiment autonomiste et possèdent leurs propres centres de commandement capitaliste. Ils sont périphéries politiques mais centres économiques. Ce n'est pas le cas des Asturies, qui ne nourrit pas de particularisme ethnico-linguistique mais souffre du manque de commandement local fréquent dans les vieux bassins charbonniers et d'industrie lourde.

Cette histoire, faite de concentration spatiale de l'industrie et de renforcement du commandement tertiaire au profit de Madrid, secondairement de Barcelone, voire aussi de Bilbao, s'exprime aujourd'hui encore dans la répartition des produits par habitant. On repère toutefois sur la carte de cette répartition les effets négatifs de la crise des vieux bassins industriels en Asturies et en Cantabrie (charbon, métallurgie lourde, chantiers navals) et, à l'inverse, les effets positifs des retombées du tourisme sur le niveau de produit des Baléares.

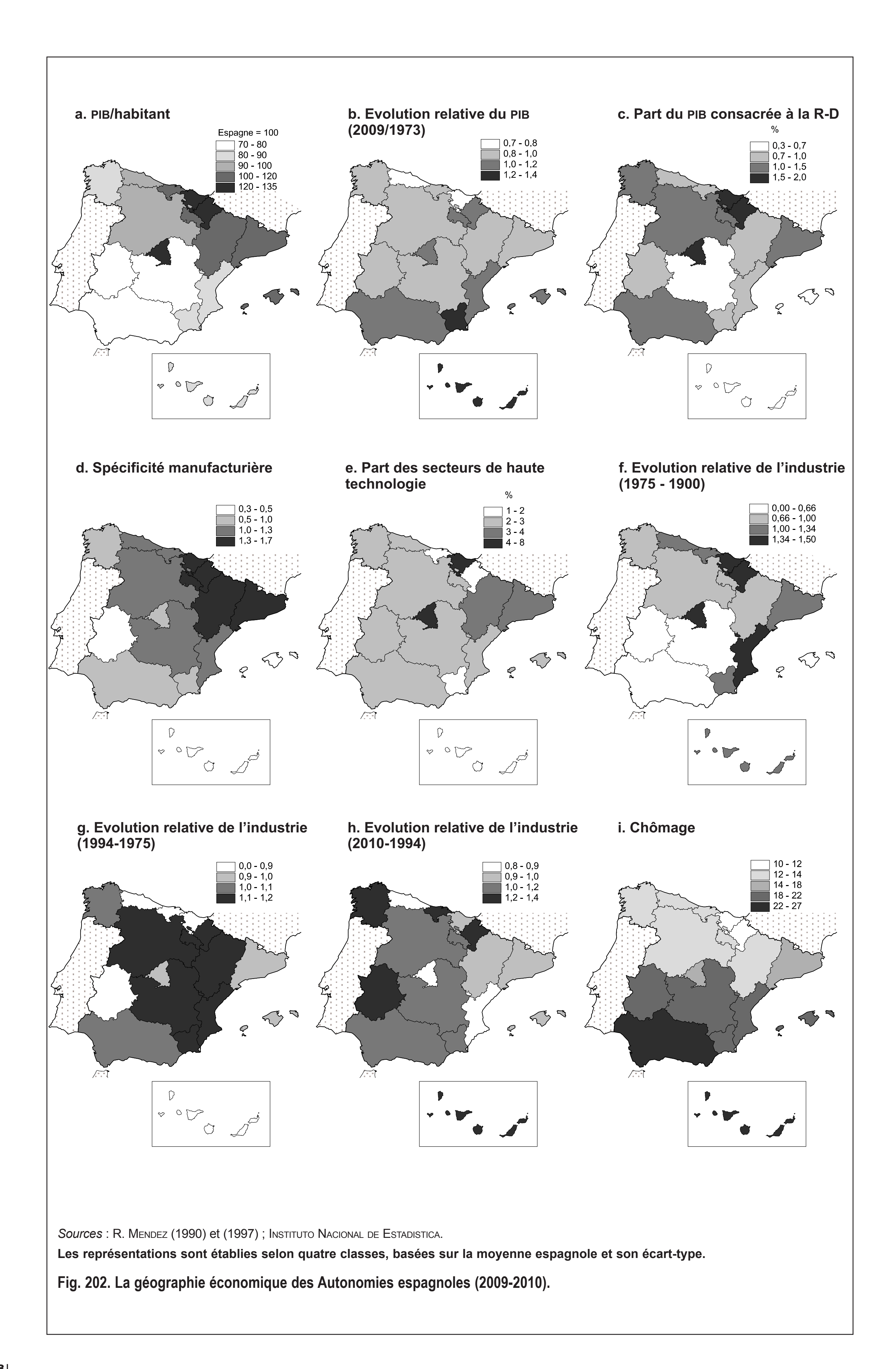
Les deux premières décennies du régime franquiste ont renforcé le processus de concentration industrielle entamé avec la révolution industrielle, en faveur des plus grands pôles, dans un contexte autarcique et de forte centralisation administrative d'un Etat interventionniste. Par la suite cependant, confronté à ces déséquilibres spatiaux, le gouvernement espagnol a mené à partir du milieu des années soixante, comme en Italie, une politique d'aides et de pôles de développement en faveur du sud et de l'ouest du pays. L'action des Sociétés de Développement Industriel a d'abord été concentrée sur les zones les plus défavorisées, mais elle s'est ensuite étendue à de très larges portions du territoire, n'en excluant que Madrid et les régions industrielles du nord et de l'est méditerranéen, où l'on peut cependant bénéficier d'autres avantages dans des zones ou polygones de réindustrialisation ou de localisation industrielle préférentielle. Comme en Italie, les investissements pratiqués dans les pôles de développement périphériques ont souvent été des investissements lourds et coûteux.

Une part très importante des investissements industriels reste cependant concentrée dans les provinces déjà industrialisées et ce phénomène s'est renforcé à partir des années quatre-vingt avec l'affaiblissement des investissements lourds suite à la crise du fordisme. Ils y concernent surtout les investissements situés en aval des filières de production et ceux de plus haute technologie. De ce point de vue, on remarquera la concentration de la maîtrise technologique à Madrid et dans le Pays basque, un peu moins en Catalogne, sans doute parce que la part de l'industrie textile y est plus grande, et, au contraire, sa faiblesse non seulement dans les zones périphériques mais aussi en Asturies et en Cantabrie, bassins de vieille industrialisation lourde. Madrid accueille également plus de la moitié des investissements étrangers et des sièges des plus grandes sociétés espagnoles, et la Catalogne près du quart.

Il n'empêche que des glissements relatifs de l'emploi industriel ont eu lieu au cours des deux dernières décennies en direction de zones périphériques. Ils rendent compte de différents phénomènes :

- une désindustrialisation et une tertiarisation métropolitaine, très sensible à Madrid et à Barcelone ;
- une périphérisation industrielle se développant au départ de chacun des quatre grands pôles de Bilbao, Barcelone, Valence et Madrid et conduisant au comblement des vides du tissu régional interstitiel qui les sépare les unes des autres. Ce phénomène se développe en particulier dans les parties du pays les mieux situées par rapport à un marché européen intégré. Outre le littoral méditerranéen oriental, il renforce ainsi le couloir de l'Ebre, structuré par le pôle intermédiaire majeur de Saragosse ;
- des formes d'industrialisation endogène compétitive, qui se développent sur le littoral méditerranéen, en Navarre et dans la vallée de l'Ebre, mais aussi dans certains noyaux de Galice, du centre (Albacete, Tolède) ou d'Andalousie (le haut Guadalquivir) ;
- quelques développements de haute technologie dans des environnements méridionaux prestigieux, comme un pôle de télématique à Malaga, mais qui reste cependant de peu de poids face aux concentrations de Madrid et de Barcelone dans ce secteur de pointe ;
- la consolidation, sans plus, de pôles fordistes créés au cours des années soixante et début soixante-dix ; une part du glissement industriel dont bénéficie la Castille-Leon est ainsi imputable au pôle de construction automobile de Valladolid. Ce modèle s'accompagne en fait d'un renforcement de la subordination aux pôles métropolitains ;
- un recul des bassins de vieille industrialisation de la côte atlantique, en ce compris le Pays basque.

Ces glissements, mais bien plus encore les développements du tertiaire largement liés au tourisme, entraînent une croissance favorable du PIB sur la partie méridionale de la côte méditerranéenne et dans les archipels, sans pour autant rattraper les retards. Il n'empêche qu'en bilan, seule la Castille-Leon est venue s'ajouter au quadrant nord-est du pays en termes de forte spécificité industrielle dans le PIB, alors que la crise charbonnière et de l'industrie lourde en ont exclu les Asturies. Par ailleurs, la tertiarisation n'est évidemment pas de même nature qualitative selon les types de régions : son contenu reproduit en fait largement les types de subordination qui existaient entre les régions dans l'état antérieur, celui d'une économie à dominante agraire-industrielle.



Sources : R. MENDEZ (1990) et (1997) ; INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA.

Les représentations sont établies selon quatre classes, basées sur la moyenne espagnole et son écart-type.

Fig. 202. La géographie économique des Autonomies espagnoles (2009-2010).

		Part dans la valeur ajoutée			*% 2004 / % 1980*
		1980	*1995*	*2004*	
En excluant même les gisements d'hydrocarbures en mer, l'économie reste très marquée par le primaire (surtout la forêt et la pêche) et l'industrie de base (l'exploitation des ressources) (a)	Périphérie scandinave	**23 %**	**20 %**	**17 %**	0,75
	Europe occidentale	13 %	11 %	9 %	0,67
Mais le positionnement périphérique n'exclut pas une présence des secteurs des constructions mécaniques, des fabrications électriques et de la production des moyens de transport dans l'industrie bien supérieure à ce que l'on trouve dans la périphérie méditerranéenne (b)	Périphérie scandinave	***26 %***	31 %	***25 % (d)***	… (d)
	Europe occidentale	36 %	34 %	30 % (d)	… (d)
	Périphérie méditerranéenne	***20 %***	***20 %***	***17 % (d)***	… (d)
La part élevée des services non marchands traduit l'importance des transferts vers les zones périphériques dans des économies marquées par une tradition sociale-démocrate (c)	Périphérie scandinave	**19 %**	**22 %**	**24 %**	1,25
	Europe occidentale	15 %	15 %	18 %	1,26

(a) Part des secteurs de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche, de l'extraction, de la production d'énergie, de la filière du bois et du papier et de la métallurgie de base dans la valeur ajoutée totale.

(b) Part de ces secteurs dans l'industrie, extraction et production d'énergie incluses.

(c) En 2004, secteurs de l'administration publique, des services de santé et sociaux, de l'éducation.

(d) Les catégories sectorielles de 2004 ne sont pas parfaitement comparables à celles des années antérieures.

Sources : EUROSTAT, élaboration IGEAT/ULB.

Tableau 103. Evolutions structurelles dans la périphérie scandinave entre 1980 et 2004.

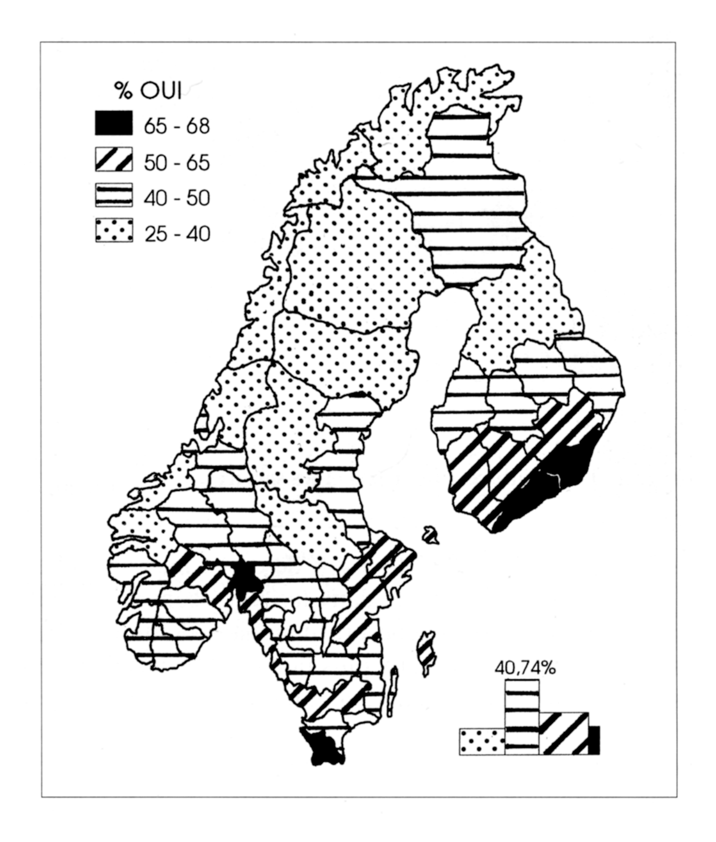
2. LES ESPACES PERIPHERIQUES VIDES NORDIQUES

Dans la périphérie vide nordique, les niveaux de vie sont soutenus par d'importants transferts du sud vers le nord, dans le cadre d'économies et de régulations sociales-démocrates performantes.

Les vastes espaces périphériques scandinaves ont des niveaux de produit par habitant de l'ordre de 90 % de la moyenne ouest-européenne, malgré les faiblesses de leurs structures économiques, leur éloignement et leur vide (avec des densités économiques de l'ordre de 6 à 7 % de la moyenne ouest-européenne). Ces régions doivent leur bon niveau de vie aux hauts salaires des isolats miniers, des centrales hydro-électriques ou des chantiers forestiers, éventuellement complétés par la filière bois, à la protection de l'agriculture et de la pêche familiale et à l'ampleur des fonctions redistributrices de l'Etat et des transferts sociaux du sud vers le nord dans des pays à forte tradition égalitaire et sociale-démocrate. Aux transferts assurés par des niveaux élevés d'impôts sur les revenus s'ajoutent en Norvège les effets de la redistribution de la rente pétrolière. La présence des services non marchands est supérieure d'un tiers à la moyenne ouest-européenne. Aussi, les régions septentrionales et les cantons les plus ruraux de la Norvège, de la Suède et de la Finlande, moins ouverts sur l'extérieur mais aussi qui s'inquiétaient du maintien de ces protections et transferts dans un cadre européen et plus libéral, ont-elles plus massivement voté « non » aux référendums d'adhésion à l'Union européenne que les métropoles, voire les campagnes, des suds scandinaves, sans se fier aux subventions que l'Union européenne avait décidé d'accorder aux zones de très faibles densités de population. L'isolement commande une certaine importance du secteur des transports.

3. L'EUROPE CENTRE-ORIENTALE

Les systèmes socialistes avaient privilégié l'industrialisation, et en particulier l'industrialisation lourde. La base extractive et énergétique, les grands ensembles sidérurgiques, les fabrications métalliques lourdes, la carbochimie, sur le lignite et le charbon, puis la pétrochimie



Source : L. Sanders (1997).

Fig. 203. Pourcentage de votes « non » aux référendums d'adhésion à l'Union européenne en Norvège, Suède et Finlande.

L’effondrement des économies du « socialisme réel » a entraîné une crise profonde et une décomposition des cohérences qui s’étaient construites dans le cadre du CAEM.

[6] Ces comportements mafieux et la corruption ont été d’autant plus marquants que le pays était plus « oriental », moins aisément insérable en position semi-périphérique dans l’économie occidentale ou plus lié à la primo-exportation. L’ex-RDA est un cas particulier, puisqu’ici les élites locales issues de l’ancien appareil communiste n’ont pas pu participer massivement à la privatisation et ont été directement supplantées par les élites ouest-allemandes. Cette frustration des anciennes élites est-allemandes (y compris les élites ouvrières et syndicales) explique en partie le succès et le positionnement politique du parti PDS (aujourd’hui Die Linke) dans l’ex-RDA.

sur les pipelines venant d’Union soviétique, étaient les vitrines de ce type de développement. Gérée administrativement et organisée en grands combinats intégrés, cette économie n’a pas donné lieu au développement de services financiers et aux entreprises. Par ailleurs, les services marchands aux personnes et l’appareil commercial étaient peu développés.

L’effondrement des régimes du « socialisme réel » fut suivie d’une crise profonde, dans un contexte de grande privatisation plus ou moins rapide, de comportements économiques plus ou moins mafieux des élites locales [6], de mise en place d’une intégration semi-périphérique, avec la pénétration massive du capital étranger et le développement de la sous-traitance. Les économies n’ont jamais été aussi intégrées au sein du Conseil d’assistance économique mutuelle, le CAEM, qui associait les économies des pays du bloc soviétique (mieux connu sous ses initiales anglaises COMECON), que celles des pays de l’Europe occidentale, du fait des rigidités de la planification centralisée et de l’absence de véritable devise convertible. Mais l’effondrement du système soviétique a totalement démantelé les complémentarités, les cohérences et les échanges qui s’étaient tissés entre elles et le commerce s’est réorienté vers l’Europe occidentale (tableau 104). Cette crise économique a été doublée d’une crise sociale, liée au démantèlement des systèmes d’encadrement social et à l’apparition du chômage.

La petite privatisation, dans le commerce, les services et l’agriculture, fut plus facile et plus rapide à réaliser ; à finalité partiellement politique, elle a parfois été menée, comme dans l’agriculture roumaine, au mépris de toute rationalité économique, menant dans certaines régions à la reconstitution de minifundia.

Au-delà de l’occidentalisation des formes de consommation, l’Europe centre-orientale et orientale apparaît engagée dans un processus de semi-périphérisation, voire de périphérisation pour les zones les plus éloignées des frontières de l’Europe occidentale ou les moins aptes à accueillir des fonctions productives en situation dépendante. Des pans majeurs de l’économie de ces pays sont maintenant contrôlés par les pays occidentaux ; ainsi, en matière financière, les quatre-cinquièmes de la capitalisation bancaire des pays d’Europe centre-orientale sont sous contrôle occidental. Ces pays ne pèsent en rien dans les prises de décision économique mondiales (sinon, mais hors UE, la Russie sur le marché des hydrocarbures) (tableau 22 et fig. 47, vol. 1). Tout au plus, quatre de leurs capitales (Prague, Varsovie, Budapest et Moscou) abritent-elles nombre de bureaux de liaison des grands cabinets d’affaire internationaux.

Après les premières années de la transition systémique, la reprise économique s’est produite plus ou moins précocement selon les pays, durant les années quatre-vingt-dix (fig. 205). Les croissances économiques ont été fortes dans la première moitié de la décennie 2000, assurant un rapide rattrapage du niveau de PIB par rapport aux pays occidentaux. Mais ensuite, ces pays ont subi très fortement la crise en 2009-2010, parfois dès 2008. Seule la Pologne, le plus dynamique des pays de l’Europe centre-orientale, a échappé à toute récession ; les performances restent aussi satisfaisantes en Slovaquie. Mais le niveau du PIB stagne depuis 2007 en Bulgarie, en Roumanie, en République tchèque et il est toujours inférieur à ce niveau, parfois considérablement, dans les pays Baltes, en Hongrie, en Slovénie ou en Croatie.

La recomposition du système productif n’a pas effacé toutes les traces des anciennes structures : malgré l’ampleur des fermetures et des rationalisations, les traces des spécialisations lourdes subsistent.

La planification socialiste avait eu tendance à homogénéiser les espaces, les capitales et les foyers d'industrialisation lourde bénéficiant toutefois de positions privilégiées.

La situation actuelle accentue les disparités spatiales, au profit des régions les plus occidentales et des capitales, dont certaines ont maintenant dépassé le PIB/habitant moyen de l'UE.

Un très important déficit subsiste en matière de qualité des grandes infrastructures de transport et d'environnement.

L'industrie contribue toujours à une part plus grande de la production de valeur qu'à l'ouest, mais largement du fait des investissements massifs des firmes ouest-européennes, attirées par les bons niveaux de qualification couplés à de bas salaires. Les services financiers et aux entreprises restent moins développés qu'à l'ouest.

Certes, la planification socialiste avait récupéré d'anciennes bases industrielles fortes antérieures à la Seconde Guerre mondiale, en particulier dans l'industrie lourde : carbochimie et exploitation du lignite en Saxe-Anhalt et en Saxe, mécanique, textile et charbon de la Saxe, bassin houiller et sidérurgique de Haute-Silésie et de Silésie morave, zones industrielles du nord-ouest tchèque, etc. Mais globalement, la planification socialiste a été dans le sens d'une homogénéisation spatiale, à travers les développements industriels nouveaux, répartis de manière relativement équilibrée sur l'ensemble des territoires nationaux. De puissants combinats, souvent implantés à l'est (approvisionnements en provenance de l'URSS et raisons stratégiques) se sont ajoutés aux zones d'ancienne industrialisation. En même temps que l'urbanisation s'amplifiait à des rythmes soutenus, l'armature urbaine s'homogénéisait, mais dans une structure pyramidale écrasée, avec un statut très privilégié pour la capitale et peu de relations fonctionnelles horizontales entre les villes de même niveau hiérarchique. La périurbanisation était inexistante. Les grandes villes juxtaposaient de fortes densités de population dans les zones bâties et des espaces verts ou des zones sous-utilisées, en l'absence de rente foncière. Les paysages industriels restaient prégnants même au cœur de l'intra-urbain et, par opposition aux centres-villes mal entretenus, que les bâtiments relevassent de la propriété privée résiduelle aux loyers bloqués ou que la diversité des bâtiments anciens s'accordât mal à des opérations planifiées de rénovation, la construction planifiée de grands ensembles rigides de médiocre qualité prédominait, mais sans les ségrégations spatiales qui y ont été associées à l'ouest.

A la campagne, la collectivisation a uniformisé les paysages ruraux, sauf dans les régions montagneuses et dans les zones non collectivisées de la vieille Pologne et en Yougoslavie. Les systèmes de transport sont restés insuffisants : retard dans l'électrification des chemins de fer, lents ; peu de modernisation du système routier, lent également, malgré la densité relativement faible du trafic. L'industrialisation massive, le gaspillage des ressources et la mauvaise efficacité énergétique ont entraîné de gros problèmes environnementaux.

La décomposition de l'appareil économique hérité de la période du « socialisme réel » s'est accompagnée d'un très brusque creusement des écarts inter-régionaux au profit des capitales, avec le développement de zones de bureaux et de quartiers touristiques ou de commerces de luxe dans leurs centres, dont les habitants initiaux ont souvent été expulsés, suite à l'apparition subite de fortes rentes immobilières. Les régions-capitales connaissent les débuts de la périurbanisation. Le comportement des régions occidentales est généralement meilleur dans les pays en situation d'intégration semi-périphérique ; s'y opposent les difficultés des régions d'industrialisation lourde et des zones rurales et orientales de ces pays. En même temps, ces régions orientales subissent un fort mouvement migratoire négatif.

Les évolutions dans l'agriculture sont contrastées selon les pays : consolidation capitaliste des structures efficaces de l'agriculture socialisée en Hongrie ; difficultés de la petite agriculture privée polonaise ; recul dramatique de l'agriculture roumaine, à travers des formes aberrantes de décollectivisation, en même temps qu'on a pu observer dans ce dernier pays des processus de « désurbanisation ».

Malgré les aides européennes, l'état des infrastructures de transport reste toujours insatisfaisant ; les développements nouveaux et les améliorations privilégient les circulations s'ouvrant vers l'Europe occidentale ou les grands corridors de transit. Des retards subsistent en matière d'équipement informatique et de télécommunications. Le rattrapage est difficile en matière environnementale, une part des améliorations apparentes ne résultant que de l'effondrement de l'appareil industriel lourd.

		Part du bloc dans les exportations mondiales	*Part des exportations du bloc dirigées vers*		
			l'Europe occidentale	*l'Europe centre-orientale*	*l'ex-URSS*
Europe occidentale	1963	41,4 %	63,8 %	2,7 %	1,6 %
	1970	44,1 %	66,8 %	2,6 %	1,6 %
	1982	38,9 %	64,6 %	1,8 %	2,4 %
	1999	39,1 %	69,7 %	2,9 %	1,2 %
	2010	32,9 %	63,2 %	7,6 %	2,5 %
Europe centre-orientale	1963	6,5 %	19,8 %	27,4 %	41,5 %
	1970	5,7 %	22,4 %	28,2 %	37,4 %
	1982	4,2 %	23,0 %	21,8 %	37,0 %
	1999	2,1 %	68,6 %	11,5 %	5,9 %
	2010	4,2 %	60,7 %	22,8 %	6,7 %
Ex-URSS	1963	4,7 %	16,5 %	57,2 %	-
	1970	4,1 %	17,7 %	52,8 %	-
	1982	4,7 %	32,3 %	41,7 %	-
	1999	1,7 %	39,5 %	12,0 %	19,9 %
	2010	3,4 %	40,1 %	11,5 %	14,7 %

Sources : Annuaires statistiques des Nations unies ; CNUCED (www.unctad.org).

Le commerce entre les républiques soviétiques n'est pas comptabilisé en 1963, 1970 et 1982.

Tableau 104. Les échanges économiques européens à l'est et à l'ouest de 1963 à 2010.

		Part dans la valeur ajoutée
L'agriculture reste surreprésentée dans le produit dans les zones les plus périphériques, là où les archaïsmes subsistent, voire ont été reconstitués suite à la décollectivisation (parties de Pologne dont les petites exploitations n'avaient pas été socialisées ; Roumanie ; Bulgarie) (a)	Zones externes de l'Europe centre-orientale Zones internes de l'Europe centre-orientale Métropoles de l'Europe centre-orientale Europe centre-orientale Europe occidentale	**7 %** 3 % 1 % 4 % 2 %
Malgré le démantèlement de larges pans de l'appareil industriel socialiste, ces économies restent encore proportionnellement plus industrielles que celles de l'Europe occidentale, même dans leurs franges les plus périphériques (b)	Zones externes de l'Europe centre-orientale Zones internes de l'Europe centre-orientale dont anciens bassins d'industrie lourde (c) Métropoles de l'Europe centre-orientale Europe centre-orientale Métropoles centrales ouest-européennes Europe occidentale	23 % **26 %** **27 %** ***16 %*** 23 % ***14 %*** 20 %
En particulier la surreprésentation des secteurs de base et énergétique est encore sensible (d)	Zones externes de l'Europe centre-orientale Zones internes de l'Europe centre-orientale dont anciens bassins d'industrie lourde (c) Métropoles de l'Europe centre-orientale Europe centre-orientale Métropoles centrales ouest-européennes Europe occidentale	30 % **37 %** **42 %** 28 % **33 %** ***22 %*** 27 %
Les industries légères sont pour leur part surreprésentées dans les franges les plus périphériques (e)	Zones externes de l'Europe centre-orientale Zones internes de l'Europe centre-orientale dont anciens bassins d'industrie lourde (c) Métropoles de l'Europe centre-orientale Europe centre-orientale Métropoles centrales ouest-européennes Europe occidentale	**28 %** 15 % 14 % 14 % 19 % ***12 %*** 17 %
En revanche, les fabrications mécaniques et électriques et la fabrication des moyens de transports y sont mal représentées, alors que leur poids est plus élevé dans les zones plus proches de l'Europe occidentale, qui étaient aussi celles où ces industries étaient les plus développées durant la période socialiste (RDA et partie occidentale de la Tchécoslovaquie en particulier) (f)	Zones externes de l'Europe centre-orientale Zones internes de l'Europe centre-orientale dont anciens bassins d'industrie lourde (c) Métropoles de l'Europe centre-orientale Europe centre-orientale Métropoles centrales ouest-européennes Europe occidentale	***19 %*** 28 % ***24 %*** 29 % ***25 %*** 31 % 30 %
Les services financiers et aux entreprises étaient sous-développés durant la phase socialiste de commandement administratif centralisé et d'internalisation massive de leur gestion par les très grands combinats. Ils restent très insuffisamment développés par comparaison avec les normes de l'Europe occidentale, surtout en dehors des capitales (g) (et ils sont en outre largement contrôlés par des firmes occidentales)	Zones externes de l'Europe centre-orientale Zones internes de l'Europe centre-orientale dont anciens bassins d'industrie lourde (c) Métropoles de l'Europe centre-orientale Europe centre-orientale Métropoles centrales ouest-européennes Europe occidentale	***18 %*** ***21 %*** ***20 %*** 30 % ***22 %*** **37 %** 28 %

(a) Part de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche dans la valeur ajoutée.

(b) Part de l'extraction, des industries manufacturières et du secteur énergétique dans la valeur ajoutée.

(c) Saxe-Anhalt, régions de Leipzig et de Chemnitz, Haute-Silésie, Bohême du nord-ouest, bassin d'Ostrava.

(d) Part de l'extraction, de la production énergétique, de la métallurgie et de l'industrie des minéraux non métalliques dans l'ensemble de l'industrie.

(e) Part des industries agro-alimentaires, du textile et de la confection, de la filière du bois et du meuble dans l'ensemble de l'industrie.

(f) Part des fabrications mécaniques, des constructions électriques et de la fabrication de moyens de transport dans l'ensemble de l'industrie.

(g) Part des services financiers et aux entreprises dans la valeur ajoutée.

Sources : EUROSTAT, élaboration IGEAT/ULB.

Tableau 105. Structures économiques de l'Europe centre-orientale (2004).

		Niveau relatif du PIB/hab. (Europe occidentale = 100)		*Niveau relatif du PIB/hab. (moyenne nationale = 100)*		*Part du PIB national*	
		1995	*2010*	*1995*	*2010*	*1995*	*2010*
Allemagne de l'est et Berlin	Berlin (y compris Berlin-Ouest)	103	101	87 (e)	88 (e)	4 % (f)	4 % (f)
	Reste de l'ex-RDA	62	75	52 (e)	65 (e)	10 % (f)	11 % (f)
	Ensemble ex-RDA et Berlin	70	80	59 (e)	70 (e)	14 % (f)	15 % (f)
Rép. tchèque	Prague	113	155	184	212	22 %	25 %
	Reste du pays	54	65	88	89	34 %	35 %
	Vieilles régions industrielles (a)	55	59	90	81	45 %	40 %
	Ensemble du pays	62	73	100	100	100 %	100 %
Slovaquie	Bratislava	89	158	199	238	23 %	27 %
	Slovaquie occidentale	42	61	94	92	33 %	32 %
	Slovaquie centrale et orientale	37	48	83	72	44 %	39 %
	Ensemble du pays	45	67	100	100	100 %	100 %
Hongrie	Budapest	86	130	181	219	34 %	38 %
	Hongrie occidentale et Pest	42	54	89	90	27 %	30 %
	Hongrie orientale	37	38	77	65	39 %	32 %
	Ensemble du pays	48	59	100	100	100 %	100 %
Pologne	Région de Varsovie (b)	42	92	124	162	16 %	22 %
	Régions occidentales (c)	34	54	102	96	18 %	17 %
	Régions centrales et orientales	30	48	89	85	50 %	48 %
	Bassin industriel de Haute-Silésie	42	60	123	106	16 %	13 %
	Ensemble du pays	34	57	100	100	100 %	100 %
Lettonie	Riga	34	82	130	170	43 %	53 %
	Reste du pays	22	33	85	68	57 %	47 %
	Ensemble du pays	26	49	100	100	100 %	100 %
Lituanie	Vilnius	38	82	118	150	29 %	39 %
	Reste du pays	30	45	94	83	71 %	62 %
	Ensemble du pays	32	55	100	100	100 %	100 %
Estonie	Tallinn (d)	49	86	138	152	53 %	60 %
	Reste du pays	27	38	77	66	47 %	40 %
	Ensemble du pays	35	57	100	100	100 %	100 %
Slovénie	Ljubljana	88	107	139	141	34 %	37 %
	Reste du pays	55	65	87	86	66 %	63 %
	Ensemble du pays	63	76	100	100	100 %	100 %
Roumanie	Bucarest-Ilfov	40	100	137	231	14 %	24 %
	Ouest et nord-ouest	29	42	100	97	22 %	21 %
	Reste du pays	27	35	94	81	64 %	55 %
	Ensemble du pays	29	43	100	100	100 %	100 %
Bulgarie	Sofia	56	95	175	241	25 %	40 %
	Reste du pays	28	28	88	72	75 %	60 %
	Ensemble du pays	32	40	100	100	100 %	100 %

(a) Bohême du nord et du nord-ouest, Silésie et Moravie du nord.

(b) Mazovie.

(c) Poméranie occidentale, Lubuskie, Basse-Silésie, Silésie d'Opole.

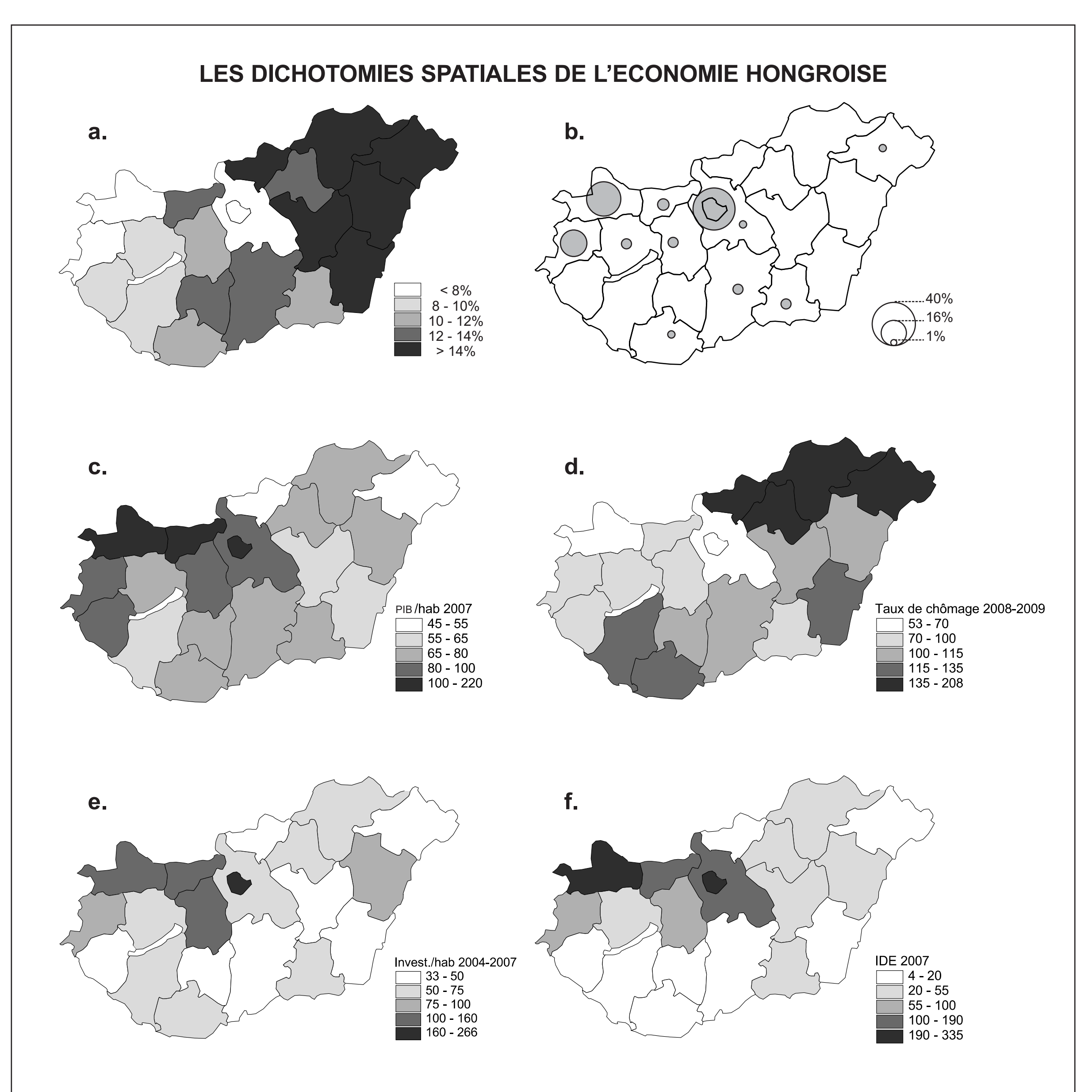
(d) Pöhja-Eesti.

(e) Allemagne occidentale, sans Berlin = 100.

(f) Ensemble de l'Allemagne = 100 %.

Sources : EUROSTAT, élaboration IGEAT/ULB.

Tableau 106. Dynamiques nationales et régionales dans les pays d'Europe centre-orientale (1995-2010).



a. Régression de l'emploi industriel entre 1989 et 1994.

b. Localisation de l'industrie automobile (1995).

c. PIB/hab. (2007, Hongrie = 100).

d. Taux de chômage (moyenne 2008-2009, Hongrie = 100 = 8,9 %).

e. Taux d'investissement total par hab. (moyenne 2004-2007, Hongrie = 100).

f. Investissement direct étranger par hab. (2007, Hongrie = 100).

Sources : OCDE (1995), *Examen de l'industrie et de la politique industrielle en Hongrie* ; CENTRAL STATISTICAL OFFICE (2009), *Statistical Yearbook of Hungary.*

Opposition entre les réussites de Budapest et des comitats de la Transdanubie (à l'ouest du Danube, surtout sur l'axe Györ-Budapest) et les difficultés de la Grande plaine et du nord-est, plus éloignés de la frontière autrichienne. Les créations d'entreprises sont plus faibles à l'est. Le nord-est, proche de la frontière ex-soviétique, en particulier dans la région d'industrie lourde de Miskolc (comitat de Borsod-Abauj-Zemplen), combine les handicaps de sa structure et de son éloignement. L'importance des pertes d'emploi industriel à Budapest dans les premières années qui suivent la fin du système soviétique est liée à la concentration d'une part très importante de l'ancien potentiel industriel dans la capitale, mais les effets y ont vite été absorbés par la tertiarisation de la capitale et un taux d'investissement élevé. A l'ouest, les fortes pertes d'emploi industriel durant cette première période s'expliquent dans le comitat de Komarom-Esztergom, au nord-ouest de Budapest, par la fermeture des mines de charbon de Tatabanya, dans le comitat de Veszprem, par celle d'une très importante fabrique d'armements et dans celui de Baranya par l'arrêt de l'extraction de l'uranium. Mais les impacts de ces fermetures ont été bien mieux résorbés qu'à l'est du pays.

Le cas de l'industrie automobile est intéressant, dans la mesure où il s'agit d'une industrie inexistante durant la période socialiste, si l'on excepte la fabrication des autobus Ikarus. Les investissements directs étrangers se sont rapidement multipliés dans ce secteur, pour pénétrer le marché hongrois mais surtout pour exporter vers les pays occidentaux, soit des voitures, soit des productions intermédiaires. Ils sont le fait de Audi-Volkswagen, qui fait fabriquer ses moteurs à Györ avec des pièces envoyées par train d'Allemagne, pour les réexpédier ensuite de la même manière, de Opel-General Motors (à Szentgotthard), de Suzuki (à Esztergom) et de Ford (à Szekesfehervar). Soit ces firmes produisent des voitures sur place (Suzuki, Audi) et recourent aussi à de la sous-traitance locale, soit elles font fabriquer des composants. Opel et Audi ont même incité leurs sous-traitants allemands à venir s'installer à leur tour en Hongrie. De même, Hyundai a conclu un accord de coopération avec un fabricant local de moteurs. Tous ces investissements se concentrent entre la frontière autrichienne et Budapest.

Fig. 204. Les dichotomies spatiales de l'économie hongroise.

I3I EVOLUTION DES DISPARITES SPATIALES, POLITIQUES REGIONALES ET MOUVEMENTS MIGRATOIRES

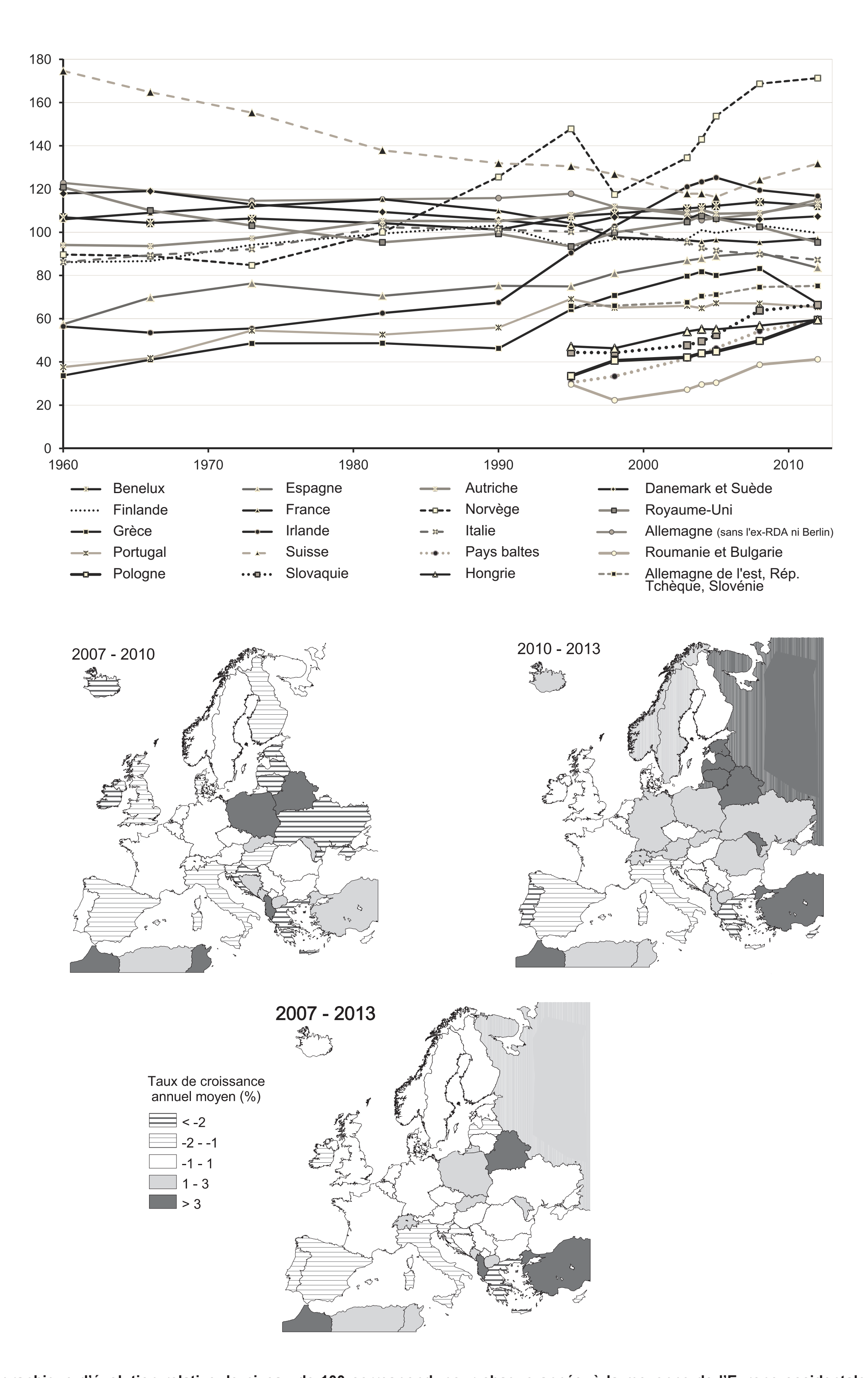
1. DES CONVERGENCES LIMITEES

Après l'examen de la diversité structurelle des régions européennes, se pose la question des convergences ou au contraire des divergences entre leurs niveaux de développement et leurs structures. Au niveau de l'évolution des disparités inter-régionales, cette question pose des problèmes méthodologiques difficiles. L'évolution des produits des régions relevant de différents types structurels peut traduire deux phénomènes différents, difficiles à isoler : soit une dynamique liée à la croissance nationale du ou des pays auxquels appartiennent ces régions ; soit une dynamique plus intrinsèquement liée aux atouts et aux handicaps des structures économiques locales. Des régions peuvent avoir de mauvaises performances relatives par rapport à leur contexte national, mais de bonnes par rapport à un référentiel européen (c'est le cas par exemple de beaucoup de régions non métropolitaines de l'Europe centre-orientale) ; ou, au contraire, des croissances supérieures à celles du pays où elles se situent, mais inférieures à la moyenne européenne, parce que ce pays est globalement peu dynamique. Ces cas de figure seront très différemment ressentis par les populations et les responsables politiques concernés. D'autres difficultés tiennent à l'utilisation des parités de pouvoir d'achat pour effectuer les comparaisons entre régions, alors que celles-ci sont déterminées à l'échelle nationale et que les prix peuvent varier sensiblement à l'intérieur des cadres nationaux. Enfin, une croissance du produit relatif par habitant peut en théorie tout autant provenir de bonnes performances économiques que d'une réduction du nombre d'habitants, qui pourrait rendre compte d'un exode lié par exemple à des insuffisances d'offres de travail. Enfin, suivre les dynamiques des différentes catégories structurelles régionales sur plusieurs décennies pose la question de la pertinence du rattachement des régions à des catégories aux configurations spatiales constantes : les structures régionales ne se modifient pas partout de la même manière et les catégories typologiques peuvent se recomposer avec le temps.

La question des convergences ou divergences économiques entre les régions pose des questions méthodologiques difficiles, parmi lesquelles celle de faire la part entre ce qui relève des dynamiques nationales et ce qui est déterminé par des effets structurels régionaux.

L'évolution des disparités inter-étatiques depuis les années soixante (fig. 205), et celle des divers types structurels régionaux (fig. 194), s'inscrivent dans le contexte général caractérisé dans un premier temps par la croissance industrielle fordiste et des politiques étatiques vigoureuses d'aménagement du territoire et de développement régional, puis par une croissance plus flexible, plus dérégulée et un impact accru de la mondialisation, mais aussi un renforcement des aides régionales de l'Europe. Au niveau des structures, les quatre dernières décennies sont caractérisées par la poursuite du recul de l'agriculture, une désindustrialisation et, à l'inverse, une croissance vigoureuse des fonctions tertiaires privées de commandement et de services aux entreprises.

En Europe occidentale (au sens large), les disparités inter-étatiques se sont sensiblement réduites durant la période fordiste. Une tendance similaire s'observait alors au niveau des disparités inter-régionales. Ces réductions peuvent être mises en rapport avec une légère réduction des avantages métropolitains en liaison avec la désindustrialisation, un recul des régions d'ancienne industrialisation, qui avaient initialement un produit par tête très élevé, et à l'inverse avec la diffusion de



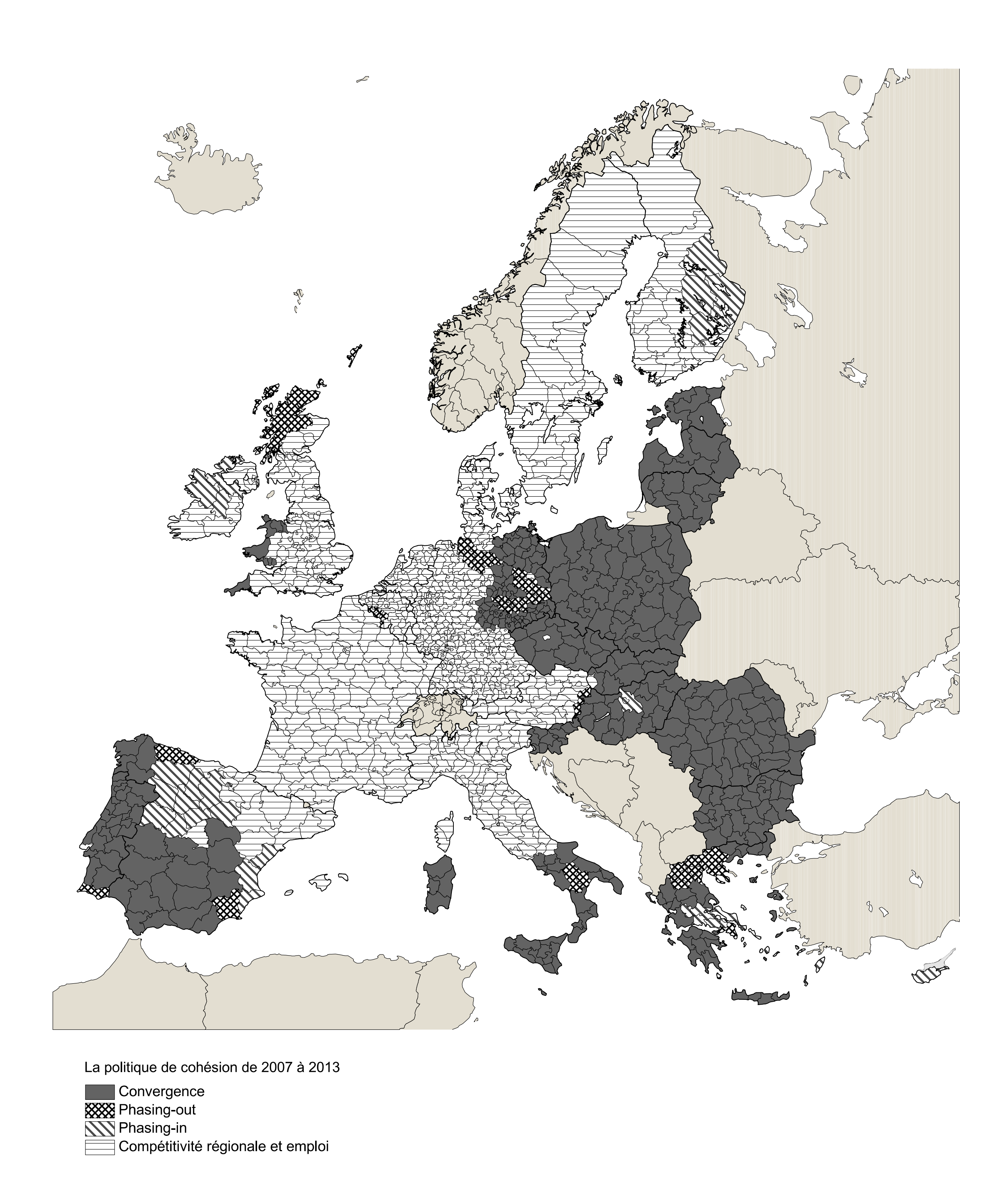
Sur le graphique d'évolution relative, le niveau de 100 correspond, pour chaque année, à la moyenne de l'Europe occidentale (sans Berlin, ni l'ancienne RDA, y compris la Norvège, l'Islande et la Suisse). Pour une meilleure lisibilité, certains pays dont l'évolution et le niveau de produit sont voisins ont été regroupés. On peut observer sur la carte mesurant pour la période récente les impacts de la crise de 2008 la fin du rattrapage de l'Europe centre-orientale (à l'exception de la Pologne et de la Slovaquie) et le recul de l'Europe périphérique (Irlande et pays méditerranéens), particulièrement douloureux en Grèce, où se conjuguent les effets d'une structure économique médiocre, d'une faible productivité, d'une mauvaise gouvernance et de politiques drastiques d'austérité imposées par les bailleurs extérieurs.

Fig. 205. Evolution des disparités du PIB/hab. entre les pays européens (1960-2013) et taux de croissance annuels moyens récents (2007-2013).

	Europe à 15					*Avec l'Europe centre-orientale*	
	1980	*1990*	*1995*	*2004*	*2010*	*2004*	*2010*
Recul massif de l'agriculture	4,2%	3,2%	2,8%	1,9%	1,5%	2,1%	1,7%
Recul massif de l'industrie	31,1%	27,2%	24,5%	20,1%	18,2%	20,4%	18,7%
En particulier de l'industrie de base (a)	7,7%	5,9%	5,2%	4,1%	3,6%	4,2%	3,7%
Recul dans un premier temps, puis stabilisation de la construction	7,1%	6,3%	5,5%	5,9%	5,9%	5,9%	6,0%
La croissance du tertiaire est très forte dans le secteur financier et surtout des services aux entreprises	21,2%	26,7%	30,6%	28,5% (b)	30,3%	28,0%	29,5%
alors que le commerce et les transports stagnent	21,6%	22,0%	22,4%	21,3%	20,5%	21,5%	20,8%
Le tertiaire administratif public et les services aux personnes stagnent en pourcentage, reflet de la vague néo-libérale, d'autant qu'une partie croissante de ces services sont privatisés	14,6%	14,6%	14,7%	22,4% (c)	23,7%	22,2%	23,2%

(a) Energie, extraction, métallurgie de base, minéraux non métalliques.
(b) La catégorie statistique couvre un champ moins large après 1995.
(c) La catégorie statistique couvre un champ plus large après 1995.
Sources : EUROSTAT, statistiques nationales et calculs personnels.

Tableau 107. Evolution des structures économiques ouest-européennes : part des secteurs dans la valeur ajoutée.



Source : Union européenne, Politique régionale.

Fig. 206. La politique de cohésion et des fonds structurels pour la période de programmation 2007-2013.

l'industrie vers les régions intermédiaires et périphériques, induisant en particulier un net rattrapage des périphéries méditerranéennes. La part du produit provenant de l'industrie (y compris la construction) est passée de 36,9 % à 40,5 % dans les pays de la périphérie (Irlande, Portugal, Espagne, Italie, Grèce) entre 1966 et 1973, alors qu'elle est tombée de 48,8 % à 41,9 % dans les pays centraux. Cette diffusion de l'industrie était appuyée par de fortes politiques de redistribution sociale et d'aides régionales, nationales d'abord, complétées progressivement par des interventions européennes.

Au niveau des Etats, une certaine convergence se dessine au cours du dernier demi-siècle, plus vigoureuse durant la période fordiste que par la suite, mais sans remettre fondamentalement en question la structure centre – périphérie. Une conclusion similaire peut être tirée au niveau des régions, mais elle peut masquer des recompositions structurelles importantes.

A l'échelle des disparités inter-étatiques, le rattrapage des pays les plus pauvres s'affaiblit fortement à partir du milieu des années soixante-dix, malgré les politiques européennes en leur faveur. Quelques trajectoires nationales exceptionnelles, celles de la Norvège, avec le pétrole, du Luxembourg, place financière, et de l'Irlande accentuent à nouveau les disparités inter-étatiques à partir des années quatre-vingt-dix. Si on excepte ces cas, on observe plutôt une stabilisation des écarts globaux de développement entre les Etats, malgré les bonnes performances de la Grèce et de l'Espagne. Mais ces dernières ont sombré avec la crise financière de 2008 qui en a révélé le caractère spéculatif. Toute l'Europe méditerranéenne a en fait souffert particulièrement de celle-ci, qui a mis au grand jour des problèmes de gouvernance et une sous-productivité, d'autant plus handicapante qu'elle partage une monnaie unique forte avec les pays du cœur européen. Les avantages comparatifs qu'avaient pu offrir précédemment, en Italie par exemple, un tissu industriel de PME flexibles, s'effondrent face aux impacts de la mondialisation. La faiblesse de la recherche-développement dans cette Europe méditerranéenne augure mal de l'avenir. L'Europe méditerranéenne se caractérise par une situation intermédiaire, incapable de concurrencer le centre dans les segments productifs les plus avancés, et l'Europe centre-orientale et les pays en voie d'industrialisation de la périphérie du fait du coût trop élevé de sa main-d'œuvre. L'Espagne et la Grèce avaient compensé ces faiblesses par un endettement privé et/ou public élevé, qui se sont avérés insupportables à partir de 2008.

Au niveau inter-régional, les conclusions sont assez similaires, avec, si une tendance peut être dégagée, plutôt une augmentation des inégalités inter-régionales. Ces constats globaux peuvent évidemment masquer des recompositions des disparités, par exemple en défaveur des régions de vieille industrialisation extractive et métallurgique lourde ou en faveur des grandes régions métropolitaines, plus clairement dans ce dernier cas dans les années quatre-vingt-dix que durant la présente décennie, ou encore en faveur des régions dotées de villes moyennes dynamiques ayant bien assis un positionnement de niche et valorisé une image de marque favorable, ou de certaines portions du « sun belt » méditerranéen littoral (Côte d'Azur, Baléares, Algarve, etc.) : on observe un accroissement des concurrences inter-régionales ou inter-urbaines, dans un contexte de planifications plus stratégiques que réglementaires.

Après un recul de leurs économies dans les premières années de leur transition économique, les pays d'Europe centre-orientale ont récupéré, puis dépassé, leurs niveaux de produit de 1989, dans des structures profondément transformées. Si presque toutes les régions de ces pays réduisent leur écart par rapport au niveau moyen européen, en revanche les disparités s'y accentuent dans les cadres nationaux respectifs.

En Europe centre-orientale, après un effondrement économique dans les premières années qui ont suivi la chute des régimes de type soviétique, une reprise rapide a permis à ces pays de retrouver aux alentours de 2000 leur niveau de développement de la fin de la période socialiste. Depuis leur rattrapage s'est poursuivi avec vigueur durant la première moitié de la décennie 2000. La crise de 2008 les a touchés de manières très différenciées (les pays Baltes et la Hongrie, ainsi que, hors UE à l'époque, la Croatie, très fortement ; à l'inverse la Pologne n'a connu qu'une croissance ralentie). Il en va de même de la sortie de crise, la Pologne et la Slovaquie faisant à nouveau mieux que leurs

	Allocations sur la période 2000-2006	Politique de cohésion sur la période 2007-2013					
		Objectif de convergence (a)	*Objectifs de compétitivité régionale et de l'emploi*	*Objectifs de la coopération territoriale européenne*	*Total*	*Spécificité, par rapport à la population*	*Régions concernées par l'objectif de convergence (à l'exclusion du fonds de cohésion)*
Autriche	0,8	0,1	0,3	0,1	0,4	0,25	Burgenland
Belgique	0,9	0,2	0,4	0,1	0,7	0,30	Hainaut
Bulgarie	-	1,9	0,0	0,1	2,0	1,32	Tout le pays
Chypre	0,0	0,1	0,1	0,0	0,2	1,14	-
Rép. tchèque	1,0	7,5	0,1	0,1	7,7	3,76	Tout le pays, sauf Prague
Allemagne	12,4	4,6	2,7	0,2	7,6	0,45	Ex-RDA, sauf Berlin, et Lüneburg
Danemark	0,3	0,0	0,1	0,0	0,2	0,16	-
Espagne	23,6	7,6	2,4	0,2	10,2	1,12	Centre-sud et Sud, Galice, Asturies
Estonie	0,3	1,0	0,0	0,0	1,0	3,78	Tout le pays
Finlande	0,9	0,0	0,5	0,0	0,5	0,46	-
France	7,0	0,9	3,0	0,3	4,1	0,33	Départements d'outre-mer
Grèce	10,7	5,7	0,2	0,1	5,9	2,57	Tout le pays, sauf Sterea Ellada et le sud des Iles de l'Egée
Hongrie	1,2	6,6	0,6	0,1	7,3	3,60	Tout le pays, sauf Budapest et environs
Irlande	1,8	0,0	0,2	0,0	0,3	0,30	-
Italie	12,4	6,3	1,8	0,2	8,3	0,70	Sud de la péninsule et Sicile
Lettonie	0,4	1,3	0,0	0,0	1,3	2,99	Tout le pays
Lituanie	0,6	2,0	0,0	0,0	2,0	2,97	Tout le pays
Luxembourg	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,19	-
Malte	0,0	0,2	0,0	0,0	0,2	3,04	Tout le pays
Pays-Bas	1,5	0,0	0,5	0,1	0,6	0,16	-
Pologne	4,8	19,2	0,0	0,2	19,4	2,53	Tout le pays
Portugal	9,7	5,9	0,3	0,0	6,2	2,86	Tout le pays, sauf Lisbonne
Roumanie	-	5,6	0,0	0,1	5,7	1,31	Tout le pays
Slovaquie	0,7	3,2	0,1	0,1	3,3	3,11	Tout le pays, sauf Bratislava
Slovénie	0,2	1,2	0,0	0,0	1,2	2,99	Tout le pays
Suède	0,9	0,0	0,5	0,1	0,5	0,29	-
Royaume-Uni	7,6	0,8	2,0	0,2	3,1	0,25	Cornouailles, Pays de Galles occidental et minier, Highlands
Union européenne	100,0	81,7	15,9	2,4	100,0	1,00	

(a) Y compris les *phasing-out*. A l'exclusion du *phasing-out*, qui concerne des régions considérées comme étant « en voie de sortie de difficulté », l'objectif de convergence s'applique aux régions dont le PIB par hab. est inférieur de 75 % à la moyenne communautaire.

Source : Union européenne, Politique régionale.

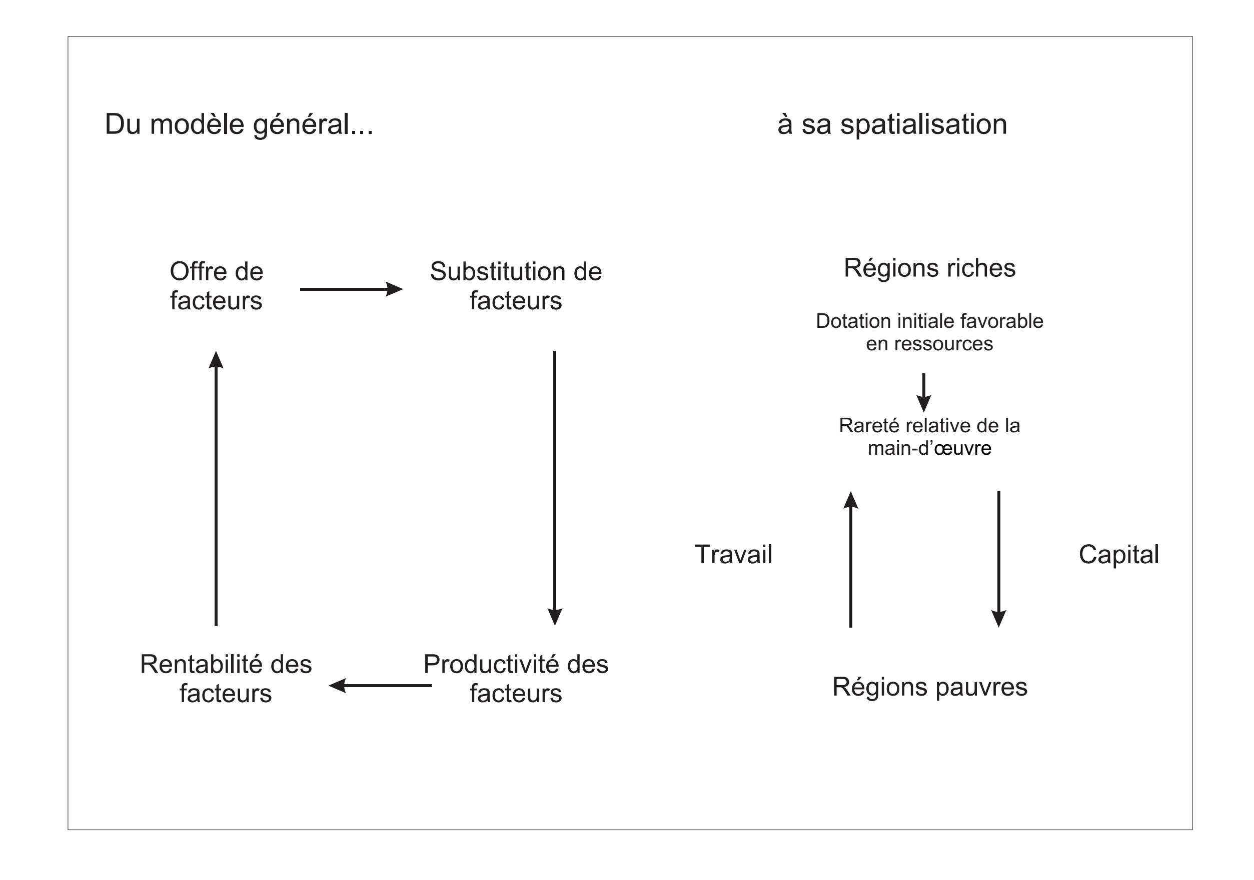
Tableau 108. Répartition des fonds structurels européens entre 2000 et 2006 et entre 2007 et 2013.

voisins. Tout comme en Europe méditerranéenne, la faiblesse de la productivité et de la R-D pèse ici sur une recomposition endogène de l'appareil productif, mais à l'inverse de celle-ci ces pays bénéficient des investissement occidentaux, de salaires bas et d'une marge de manœuvre sur le cours de leur monnaie (sauf la Slovaquie, l'Estonie et la Lettonie, qui ont adopté l'euro). On assiste dans ces pays à une vigoureuse accentuation des écarts inter-régionaux, en faveur des capitales et parfois de leurs territoires les plus occidentaux.
En conclusion, il y a convergence relative sur le long terme des niveaux de produit des Etats européens, mais des différences structurelles fondamentales persistent et celle-ci reste limitée eu égard à l'ampleur des politiques européennes mises en œuvre. On n'observe donc pas, à l'échelle de l'Union européenne, les convergences économiques spontanées fortes supposées par les modèles néoclassiques.

2. LES POLITIQUES REGIONALES EUROPEENNES

L'ampleur des disparités régionales et les nécessités d'un renforcement de la cohésion économique et sociale dans l'Union ont pourtant conduit les institutions européennes à mettre en place une politique de réduction des disparités s'appuyant sur des fonds structurels. Ces fonds ont été activés à partir de 1975, pour l'essentiel en co-finançant [7] des projets de développement dans les zones en retard de développement économique (objectif de convergence, 70 % des financements totaux au cours de la période de programmation 2000-2006 et 82 % pour la période 2007-2013) et aussi, sous la pression des pays bénéficiant peu de cet outil, pour des programmes favorisant l'innovation, le développement durable, la formation et la promotion de l'emploi. S'y ajoute un fonds de cohésion, destiné au développement des infrastructures dans les nouveaux pays membres, mais qui assure aussi des transferts en faveur du Portugal, de la Grèce et, pour le moment encore, de l'Espagne. Les fonds structurels sont devenus le deuxième plus important budget des politiques européennes, avec plus du tiers du budget communautaire, talonnant la politique agricole commune. Cela ne représente toutefois que 0,4 % environ du PIB des pays de l'Union, mais évidemment sensiblement plus, jusqu'à de l'ordre de 3 %, pour les nouveaux membres.
L'adhésion de nouveaux Etats membres, plus pauvres que la moyenne européenne, a modifié considérablement la répartition des attributions des fonds structurels aux dépens des anciens membres, y compris les plus pauvres parmi ceux-ci. En outre, une vision moins keynésienne et de nouveaux objectifs de la Commission, en faveur d'une Europe plus compétitive mais moins attentive aux déséquilibres régionaux à l'intérieur des pays membres, ressortent de la nouvelle architecture des fonds, mise en place à partir de 2007. Le discours officiel est « assurer la convergence des Etats, mais stimuler partout la croissance, la création d'emplois, l'innovation, la productivité, le développement durable – c'est la stratégie dite de Lisbonne – ». La mise en condition de compétitivité est privilégiée, par rapport aux politiques antérieures, qui soutenaient plus la création d'équipements et d'infrastructures. Cette vision plus axée sur la convergence et la compétitivité considère qu'il faut concentrer les efforts sur les pays les plus pauvres, quitte à ce que ce soit dans les zones les plus riches de ceux-ci, les plus aptes à s'insérer rapidement dans l'économie mondialisée, en supposant que le jeu du marché, en ce compris le marché du travail, assurera ensuite les ajustements nécessaires, par exemple par des mouvements migratoires intérieurs ou par des phénomènes de diffusion du progrès de proche en proche. Les nouvelles orientations politiques apparaissent très clairement dans la carte des régions éligibles aux aides des fonds

[7] L'action régionale de la Commission est fondée sur quatre principes, dont celui d'additionnalité, qui signifie que l'aide européenne ne doit pas conduire les Etats à réduire leurs efforts, mais les complète. Les Etats doivent maintenir pour chaque objectif leurs dépenses publiques au moins au même niveau que précédemment. Les autres principes sont :
– une programmation des actions, qui débouche sur des programmes pluriannuels de développement ;
– un processus de décision partenarial, qui implique une concertation la plus étroite possible entre la Commission et les autorités compétentes de chaque Etat au niveau national, régional ou local, dès le stade préparatoire et jusque dans la mise en œuvre des actions par les partenaires publics ou privés ;
– la subsidiarité, consacrée par le Traité de Maastricht. Elle implique qu'une autorité supérieure ne peut et ne doit agir que si un objectif ne peut être réalisé de manière satisfaisante à un niveau moins élevé. Il en résulte notamment qu'il appartient aux autorités compétentes au niveau national de développer les programmes, de sélectionner les projets à financer et d'assurer leur mise en œuvre, à l'exception d'un petit pourcentage des montants affectés aux actions structurelles, qui relèvent d'initiatives communautaires et dont la Commission définit elle-même les axes d'action prioritaires.



Source : H. Capron (1990), *in* C. Vandermotten (éd.).

Fig. 207. Le modèle néoclassique de la croissance régionale.

structurels, beaucoup plus simple que celle qui prévalait au cours de la phase de programmation qui vient de se terminer et qui saupoudrait les aires éligibles. Dans la nouvelle phase de programmation, s'oppose l'accès aux fonds de convergence pour les nouveaux pays membres, sur l'ensemble de leur territoire, à l'exception de quelques régions-capitales (Prague, Bratislava, Budapest), et, de manière réduite, pour la Grèce, le sud de l'Italie, le sud de l'Espagne et le Portugal et l'est de l'Allemagne et, d'autre part, l'accès aux fonds pour la compétitivité régionale, bien moins importants, partout ailleurs. On peut toutefois observer que les deux pays les plus pauvres de l'Union, la Roumanie et la Bulgarie, sont relativement mal dotés, sans doute parce que leur adhésion tardive les a quelque peu laissés pour compte lors des négociations. Au nom du principe de subsidiarité, les règles d'éligibilité nationale remplaceront les règles communautaires, même si ceci est compensé par de plus grandes exigences de transparence dans la gestion des fonds.

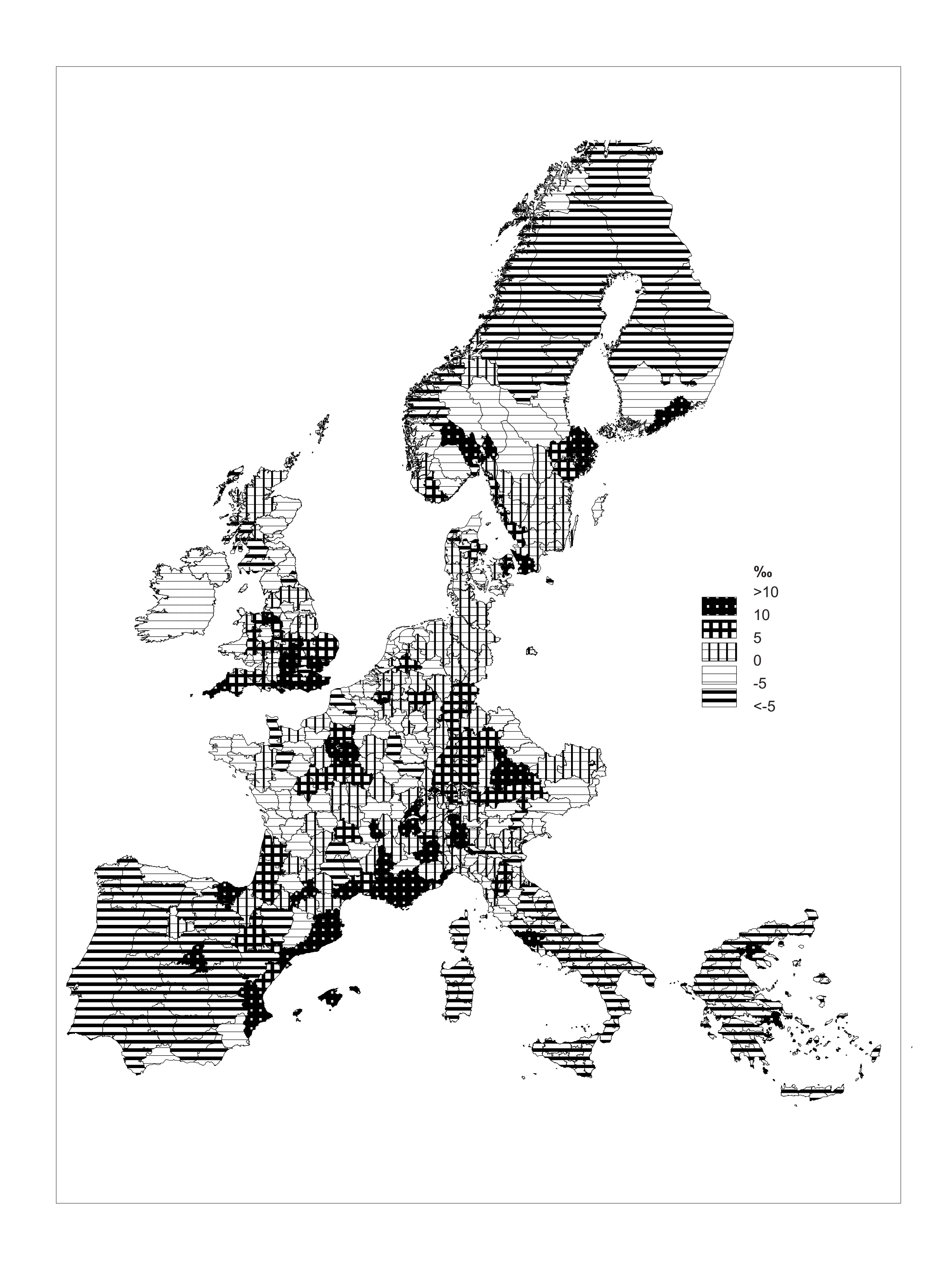
L'Europe a mis en place des politiques de cohésion régionale. L'ouverture à l'est en a déplacé massivement le bénéfice vers les nouveaux pays membres, aux dépens des pays de l'Europe du nord-ouest, mais aussi des pays méditerranéens.

3. LE MODELE NEOCLASSIQUE DE L'EQUILIBRE SPATIAL

Les modèles néoclassiques de l'équilibre spatial présentent les inégalités régionales comme un moment d'une évolution qui devrait conduire spontanément vers l'équilibre entre les régions, surtout si les pouvoirs publics n'interviennent pas pour fausser les règles de la concurrence inter-régionale. Selon Ricardo déjà, une mobilité parfaite des facteurs de production suffirait à rétablir une croissance équilibrée et à donner des chances égales à chaque région : chacune exportera les biens qui incorporent les facteurs desquels elle est la mieux dotée, ce qui entraînera une spécialisation favorable à l'ensemble du pays et une croissance de la rémunération de tous les facteurs de production.
Selon cette théorie de la tendance spontanée à la disparition des inégalités inter-régionales, le processus d'accumulation du capital, les modifications de l'offre de travail et le progrès technique influencent le taux de croissance d'une économie régionale. Etant donné le caractère substituable des facteurs de production et la flexibilité de leurs prix, des divergences dans les taux de croissance régionaux ne seraient concevables qu'à court terme. La souplesse des mécanismes d'ajustement, due à la parfaite mobilité des facteurs, devrait permettre la résorption des disparités interrégionales. A long terme, les déplacements interrégionaux des facteurs de production, suscités par la perspective d'augmentation des taux de rendement, devraient conduire à une convergence des taux de croissance régionaux (suite à l'égalisation des productivités et des revenus) et, par conséquent, à une croissance spatiale équilibrée. Globalement, l'ajustement spontané devrait favoriser les échanges croisés des surplus de travail et de capital et la persistance de déséquilibres régionaux ne résulterait dès lors que d'éléments perturbant la mobilité des facteurs. Les politiques publiques en faveur des économies régionales pourraient corriger ces causes de la limitation de la mobilité des facteurs de production, par des subventions à l'investissement, des politiques d'emploi, l'amélioration des infrastructures, etc. Des mesures devraient également corriger les imperfections des mécanismes du marché (lutte contre les situations de monopole, ...).

La théorie néoclassique, qui présente les inégalités régionales comme un moment dans une évolution qui devrait conduire vers l'équilibre entre le régions, est a-historique et infirmée par les observations empiriques.

Non seulement une telle théorie n'explique pas l'existence de disparités initiales, mais, surtout, l'observation empirique infirme, on l'a vu, une telle tendance simpliste à la réduction des inégalités, tant au niveau inter-régional qu'international, malgré l'apport des aides régionales et en dépit de certaines convergences partielles dans l'espace ouest-européen au cours des dernières décennies (mais aussi avec l'apparition de nouvelles divergences). L'observation empirique ne montre souvent pas des flux



Source : Statistiques nationales et EUROSTAT, *in* projet MIRE (C. VANDERMOTTEN, G. VAN HAMME *& al.* (2004)).

Fig. 208. Bilans migratoires durant la décennie soixante.

inter-régionaux croisés entre travail et capital. En général, le capital ne migre pas massivement vers les régions d'immigration reculées, faibles en infrastructures. La théorie fait fi des frictions spatiales et des conditions sociologiques qui freinent en bien des régions périphériques les possibilités d'accumulation du capital et d'investissement productif profitable. Elle suppose la rationalité individuelle parfaite des agents économiques. Les facteurs d'échelle géographique, les différentiels de productivité et de qualité du capital humain, les facteurs institutionnels nationaux, voire les images de marque régionale ne sont pas pris en considération. Elle fait l'impasse sur les phénomènes de domination, les inerties, l'auto-renforcement des situations avantageuses, en un mot la production concrète de l'espace. L'exemple de l'Italie montre bien que l'on a plutôt assisté historiquement à des transferts de population et de capitaux privés dans le même sens, c'est-à-dire des régions pauvres vers les régions riches, même si des capitaux publics ont été transférés vers le sud depuis la fin de Seconde Guerre mondiale, mais sans parvenir à réduire sensiblement le sous-développement du Mezzogiorno.

Les modèles de l'équilibre spatial intègrent les migrations comme un processus d'ajustement devant conduire à l'atténuation, voire la disparition des inégalités régionales ou internationales. La nécessité de sortir du déséquilibre dans un pays donné pousserait les travailleurs à émigrer, tandis que la nécessité de l'équilibre attirerait ces travailleurs dans une autre zone, éventuellement sous l'effet d'une sorte de force gravitationnelle. Selon ces modèles, régions de départ et d'accueil tireraient toutes deux un bénéfice important des migrations. Dans les premières par exemple, l'émigration entraînerait une croissance du ratio capital/travail et en conséquence des gains de productivité. La transformation du marché local qui en résulterait et la présence de main-d'œuvre peu coûteuse attireraient à leur tour de nouveaux capitaux. Cette tendance accentuée par les transferts financiers des émigrés vers leur pays d'origine, autoriserait des investissements industriels et permettrait d'améliorer le budget de l'Etat.

La question se pose dès lors de savoir si, au moins en ce qui concerne les mouvements migratoires, la réalité rencontre le modèle théorique : les migrations inter-régionales et internationales ont-elles contribué à une croissance équilibrée et observe-t-on un flux migratoire systématique des régions pauvres et périphériques vers les régions riches et centrales ? Posée ainsi, la question sous-entend d'ailleurs que les mouvements migratoires sont essentiellement liés à des flux commandés par le marché du travail.

4. LES MOUVEMENTS MIGRATOIRES

1. LES MOUVEMENTS MIGRATOIRES DURANT LA PERIODE FORDISTE

Les bilans migratoires des régions européennes durant la phase fordiste semblent plutôt conforter les attentes de la théorie de l'équilibre spatial. Ils sont caractérisés par une double tendance centripète :

– des zones périphériques vers les zones centrales à l'échelle européenne. A ces mouvements s'ajouteront, à partir des années soixante, des migrations vers l'Europe occidentale depuis la Yougoslavie, la Turquie, les pays du Maghreb, les pays du Nouveau Commonwealth ;
– un exode rural des régions périphériques rurales, plus pauvres, vers les zones urbaines centrales, plus riches, à l'échelle des Etats.

Ces deux types de mouvements traduisaient, à l'époque, la pauvreté des régions périphériques, les besoins en main-d'œuvre banalisée de l'industrie et, simultanément, les effets de la modernisation de

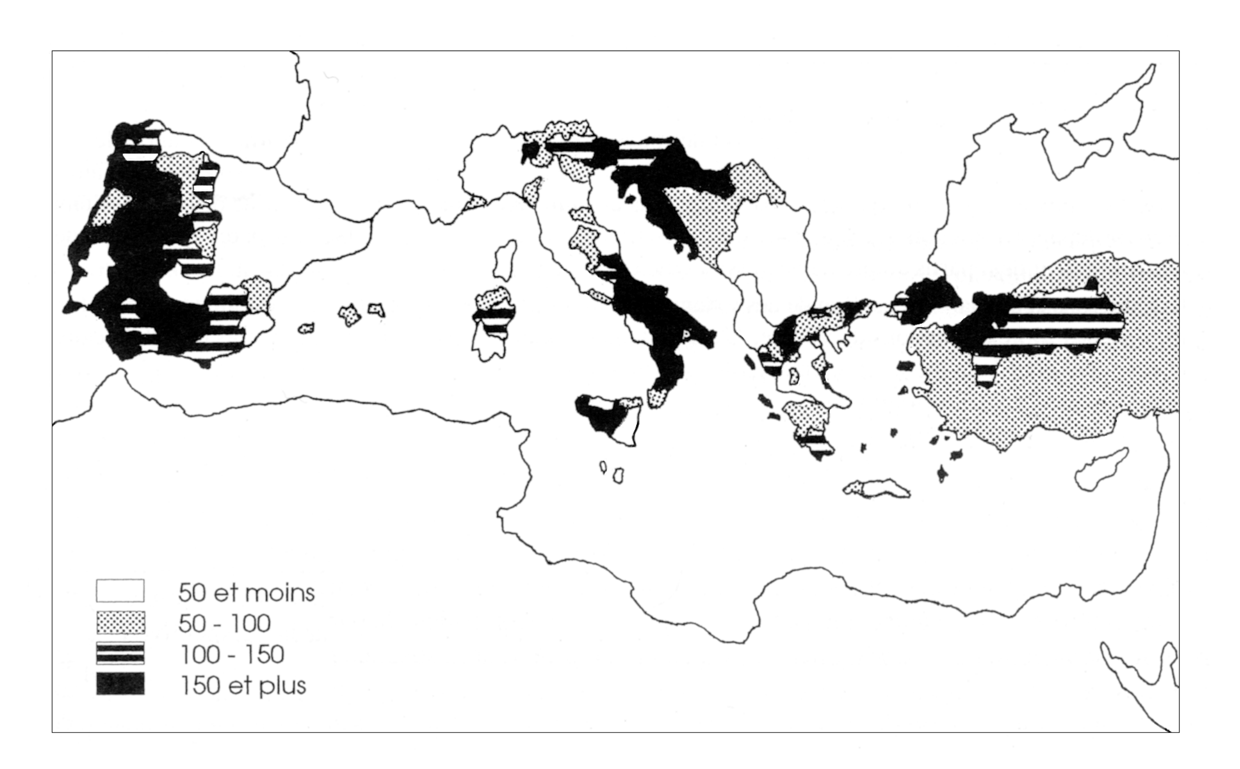
Durant la période fordiste, les mouvements migratoires étaient dominés par des flux de la périphérie vers le centre et des mouvements d'exode rural, qui pouvaient s'expliquer par les besoins de travail banalisé dans les régions centrales et par les conséquences de la modernisation de l'agriculture.

	Coefficient de corrélation r entre les bilans migratoires et le PIB/habitant	*Coefficient de corrélation r entre les bilans migratoires et le taux de chômage*
Années 1960	0,26	…
Années 1970	- 0,17	…
Années 1980	- 0,06	…
Années 1990 (Ouest, avec l'ex-RDA)	0,11	- 0,33
Années 2000 (jusque 2007) (Ouest, avec l'ex-RDA)	0,08	- 0,25
Années 2000 (jusque 2007) (Ouest, sans l'ex-RDA)	0,03	- 0,12
Années 2000 (jusque 2007) (Europe centre-orientale, sans l'ex-RDA)	0,58	- 0,28
Années 2000 (jusque 2007) (Ouest et Europe centre-orientale)	0,31	- 0,32

Sources : Statistiques nationales et EUROSTAT ; C. VANDERMOTTEN, G. VAN HAMME *& al.* (2004).

Les coefficients de corrélation avec le niveau de PIB/hab. sont toujours faibles, sauf en Europe centre-orientale. Ils ont même été négatifs durant les décennies 1970 et 1980, à une période où les mouvements migratoires se sont fort affaiblis en général. En Europe occidentale, le coefficient a légèrement augmenté au début des années 1990 du fait des gros flux d'émigration depuis les régions de l'ex-RDA, dont le PIB/habitant était particulièrement bas. La dernière colonne du tableau montre certes la corrélation (négative) entre mouvements migratoires et taux de chômage, mais elle est fortement déterminée par la conjonction de forts taux de chômage et d'une forte émigration dans deux zones, l'ex-RDA et le sud de l'Italie, ainsi que des différentiels régionaux de taux de chômage entre les régions de l'Europe centre-orientale.

Tableau 109. Coefficients de corrélation entre les bilans migratoires des régions européennes (aux niveaux NUTS 3 ou 2), leur PIB/habitant et leur taux de chômage.



Source : M. LIVI-BACCI & H.M. HAGMANN (1971), *Report on the demographic and social pattern of migrants in Europe, especially with regard to international migrations*, Strasbourg, Second European Population Conference.

Pour chaque pays, le taux relatif d'émigration a été calculé par rapport à la moyenne nationale. En Italie, en Espagne, en Grèce l'émigration extérieure a effectivement touché avant tout les zones les plus pauvres, qui ont également fourni une émigration intérieure vers les foyers nationaux de développement. Mais au Portugal, ce ne sont pas les différences de richesse entre le nord et le sud qui ont commandé le différentiel migratoire, mais bien l'opposition entre les zones de microfundia du nord, où on espérait, par l'émigration, collecter suffisamment d'argent pour acheter des terres, et les latifundia au sud du Tage, où dominait le statut d'ouvrier agricole. Dans les pays où l'écart culturel avec l'Europe occidentale était plus important (ex-Yougoslavie, Turquie), les émigrants sont venus plutôt des régions les plus développées que des régions les plus pauvres, quitte à être remplacés sur leurs lieux de départ par une immigration intérieure.

Fig. 209. Taux relatif d'émigration extérieure au cours de la phase A du quatrième Kondratieff dans les pays du flanc nord de la Méditerranée.

l'agriculture. Une corrélation positive assez nette se dégageait alors entre le bilan migratoire des différentes régions ouest-européennes et le niveau de leur PIB par tête. Notons toutefois que si les régions métropolitaines et, dans une moindre mesure, les régions centrales et alpines, bénéficiaient alors de forts flux migratoires positifs, les régions de vieille industrialisation connaissaient déjà des bilans légèrement négatifs : certes les industries lourdes, voire les charbonnages, y attiraient encore une immigration extérieure, mais ces régions perdaient plus de personnes par départ des jeunes vers les régions métropolitaines et les autres régions centrales du même pays qu'elles n'en gagnaient par immigration internationale. Dans la grande périphérie ouest-européenne, tant méditerranéenne qu'occidentale ou scandinave, les bilans étaient très négatifs. Seules les grandes métropoles méditerranéennes fixaient l'exode rural des campagnes périphériques.

Contrairement au postulat néo-classique, l'émigration depuis les régions périphériques n'a pas contribué à y améliorer la productivité.

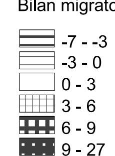
Toutefois, si l'émigration méditerranéenne a été massive au cours des années de la phase fordiste, elle s'expliquait autant par la pauvreté des régions d'origine que par une attraction rationnelle exercée par les zones développées. Ainsi, des enquêtes ont montré que les ruraux du sud de l'Italie ou de l'Andalousie ont pu migrer respectivement vers Naples et Séville, alors qu'ils y ont constitué un sous-prolétariat marginalisé. D'autre part, contrairement au postulat néoclassique, l'émigration n'a pas nécessairement entraîné une augmentation de la productivité dans la zone de départ. Dans bien des cas, la modification des structures démographiques (la féminisation et le vieillissement de la main-d'œuvre, le départ des travailleurs les plus dynamiques) a provoqué au contraire une déstructuration de l'économie. En pays de petites exploitations, l'agriculture a pu être délaissée. Les envois d'argent ont permis aux jeunes restés sur place de prolonger leurs études mais, une fois une qualification acquise, ils ont été à leur tour tentés par le départ de régions isolées. D'autre part, les retours éventuels n'ont généralement pas fait profiter la région d'origine d'une qualification professionnelle acquise ailleurs (pour autant qu'elle l'ait été !), d'autant qu'ils interviennent souvent à l'âge de la retraite. Dans le sud de l'Espagne, les retours des migrants temporaires ont accru le chômage en zone rurale, les grands propriétaires ayant entre-temps mécanisé leurs exploitations. Circonstance aggravante, les retours les plus massifs se sont produits en période de basse conjoncture et ont donc été particulièrement mal venus pour la région d'émigration. L'impact économique des retours est cependant plus favorable dans les régions touristiques, où des investissements peuvent être pratiqués dans de petits hôtels, bars, commerces, etc.

Ajoutons, pour terminer ce panorama des mouvements migratoires durant les années soixante, que les mouvements étaient à l'époque quasi nuls entre l'Europe centre-orientale (à l'exception de la Yougoslavie) et l'Europe occidentale. Ils étaient d'ailleurs pour ainsi dire inexistants aussi entre pays du bloc socialiste. Ces pays nourrissaient leur croissance, chacun pour leur compte, de transferts massifs de population des campagnes vers les villes, surtout les capitales, et vers les nouveaux foyers d'industrialisation.

2. LE RALENTISSEMENT DES MOUVEMENTS MIGRATOIRES APRES 1973

Le passage à la phase B du cycle de Kondratieff va fortement ralentir la mobilité migratoire en Europe. Les régions centrales européennes cessent d'être attractives, en particulier les régions métropolitaines, dont les parties centrales souffrent en outre des effets





Sources : EUROSTAT, élaboration IGEAT/ULB.

Fig. 210. Bilans migratoires entre 1995 et 2005.

de la périurbanisation. A l'inverse, l'émigration diminue au départ des régions périphériques.

3. LE REGAIN DES MOUVEMENTS MIGRATOIRES DEPUIS 1990

Les deux dernières décennies voient une forte reprise de la mobilité migratoire en Europe. En outre, pour la première fois de son histoire, le continent devient structurellement un continent d'immigration, bien que le chômage y soit présent : c'est bien le reflet des difficultés et de la pauvreté croissantes dans de larges portions des pays de la périphérie, alors même que la situation économique en Europe occidentale n'impose pas un recours massif et organisé à la main-d'œuvre immigrée, comme c'était le cas durant les années soixante (et surtout pas un apport massif de main-d'œuvre peu qualifiée). Une part importante de l'immigration depuis les pays de la périphérie relève dès lors d'une immigration individuelle, plus ou moins illégale, qui cherche refuge dans les grandes métropoles, avec leurs niches ethniques et leurs possibilités plus grandes d'accueil du travail informel : Londres concentre 40 % des immigrants en Grande-Bretagne ; Paris reçoit 36 % des immigrants se dirigeant vers la France ; la Lombardie et le Latium reçoivent ensemble 40 % de l'immigration italienne ; etc. Cette immigration s'y trouve donc confrontée, dans les quartiers les plus défavorisés, à des populations locales elles-mêmes fragilisées par les conséquences de la dualisation croissante des économies urbaines.

Après une phase d'affaiblissement, la mobilité migratoire a repris depuis la décennie quatre-vingt-dix. L'Europe dans son ensemble est devenue un continent d'immigration. S'y ajoutent des mouvements d'est en ouest à l'intérieur du continent, en partie temporaires et non enregistrés.

Ce regain des mouvements migratoires a aussi été alimenté depuis le début des années quatre-vingt-dix par des déplacements de population de l'est à l'ouest de l'Europe. Toutefois, l'Europe centrale et orientale n'a pas déversé sur l'Europe occidentale autant de migrants qu'on eût pu l'imaginer, une partie de ceux-ci étant des migrants temporaires. Au contraire, une fois passées les premières années de l'ouverture, il apparaît que les populations de l'Europe centre-orientale sont relativement peu mobiles, avec néanmoins une attraction intérieure forte des capitales sur les régions rurales.

La nature des mouvements migratoires s'est fortement diversifiée : pauvreté dans les pays de la périphérie mondiale, entraînant des flux plus ou moins illégaux ; migrations internationales de cadres et de personnels qualifiés ; périurbanisation et rurbanisation ; migrations de retraite ; etc.

En fait, le regain des mouvements migratoires observés à l'intérieur de l'ensemble ouest-européen semble relever aujourd'hui de logiques diversifiées et beaucoup moins, comme c'était le cas durant les années soixante, d'une dominance des logiques supposées rationnelles du marché du travail. Si la périurbanisation se poursuit autour des grandes métropoles, voire s'étend de plus en plus loin de celles-ci, plusieurs parmi ces mêmes métropoles – comme Bruxelles – gagnent à nouveau des habitants par l'effet des immigrations d'origine extra-européenne ou est-européenne évoquées ci-dessus, voire par des immigrations de cadres internationaux ou de jeunes adultes en début d'ascension professionnelle. L'exode rural a cessé, ou ne concerne plus que les régions les plus isolées, sauf en Europe centre-orientale. Seule en fait la grande périphérie nordique et les pays de l'Europe centre-orientale, à l'exception de la République tchèque et de la Hongrie, conservent des bilans systématiquement très négatifs, alors que d'autres parties de la périphérie ne sont plus des terres d'émigration, comme elles l'étaient parfois depuis plus d'un siècle, voire sont devenues des régions d'immigration, comme l'Irlande. Les pays méditerranéens, de la Grèce au Portugal, sauf le sud de l'Italie, enregistrent désormais des bilans migratoires positifs, à la fois en tant que porte d'entrée depuis l'Afrique et le Proche-Orient, que lieu attractif pour une main-d'œuvre saisonnière provenant d'Europe centre-orientale et que lieu d'accueil pour des retraités. Ces migrations de retraite ou touristiques bénéficient aux côtes méditerranéennes, voire atlantiques, mais aussi à des portions de plus en plus vastes de territoires non littoraux, en

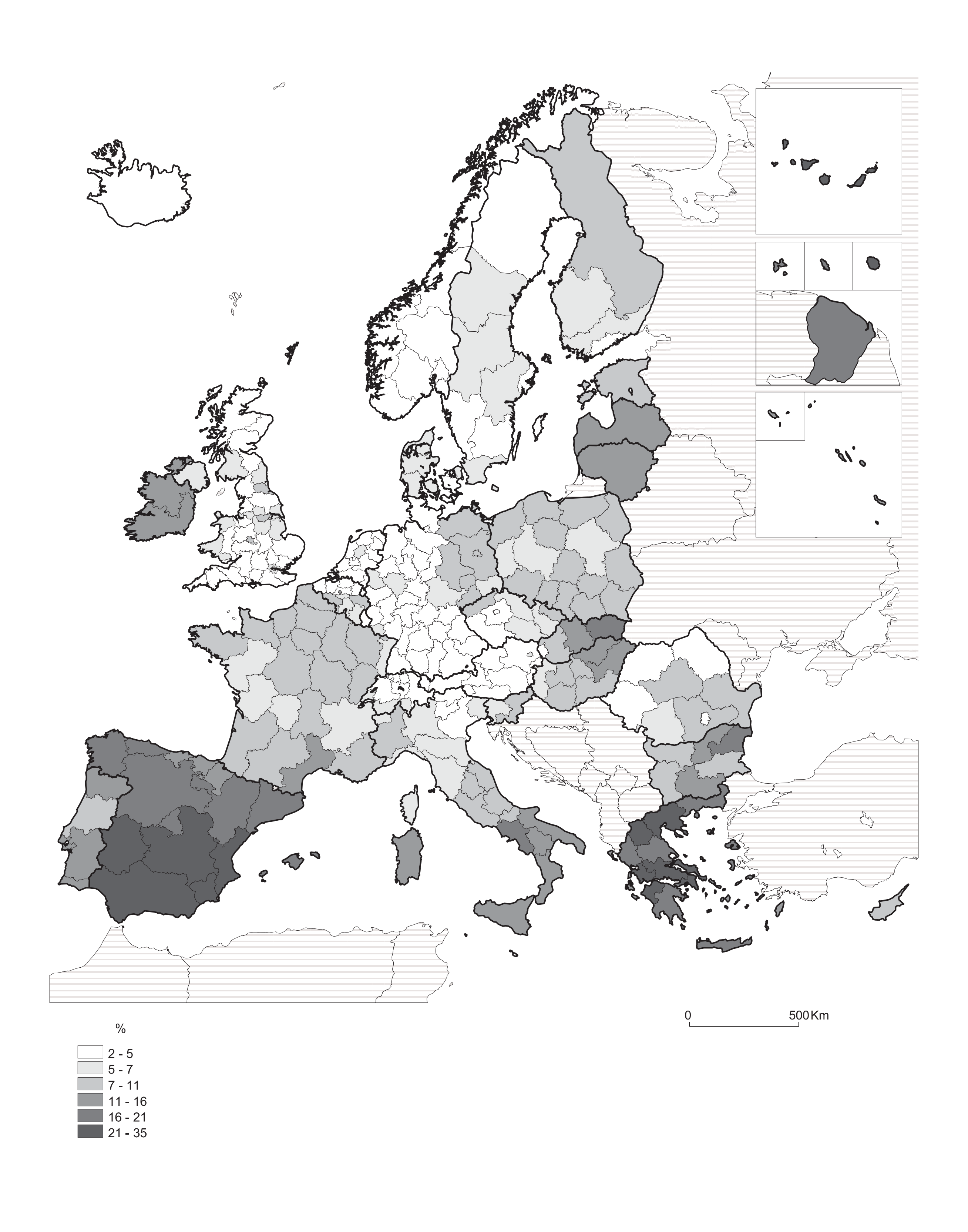
particulier dans le grand sud-ouest français, voire dans l'intérieur de l'Espagne. Ce type de migrations crée une demande économique, qui peut à son tour rendre les régions qui en bénéficient attractives pour de nouveaux investissements et attirer des populations d'âge actif. L'héliotropisme est devenu un déterminant des mouvements de population : il coupe ainsi la France en deux du point de vue des comportements migratoires. Mais il faut néanmoins relever la reprise d'une forte émigration des nationaux des pays méditerranéens européens vers l'Europe du nord-ouest depuis la crise de 2008, en particulier des jeunes qualifiés frappés par le chômage.

La géographie des mouvements migratoires ne correspond plus du tout, en tout cas, aux schémas simples proposés par la théorie néoclassique. Cinq échelles spatiales d'analyse rendent compte de la plus grande part des mouvements actuels. La première est celle de mouvements à courte ou moyenne distance, qui restent dominés par les logiques de périurbanisation, qui atteignent des zones de plus en plus éloignées des grands centres. La seconde est celle des grandes logiques intra-nationales, qui parfois prolongent des tendances antérieures, mais parfois aussi sont nouvelles. Parmi les logiques ancrées dans des temps longs, citons les mouvements du sud vers le nord en Italie, du nord vers le sud en Grande-Bretagne ou dans les pays nordiques, qui se perpétuent. L'Allemagne connaît un double mouvement, de l'est vers l'ouest, du nord vers le sud. En France, pour la première fois de son histoire, l'Ile-de-France a cessé d'être globalement attractive, même si elle continue d'attirer les jeunes adultes en début de parcours professionnel. Mais les jeunes familles formées la quittent pour le sud et l'ouest, alors que le nord et le nord-est confirment et amplifient leur caractère répulsif. On notera que, malgré l'unification européenne, les logiques migratoires restent encore très largement intra-nationales et que la mobilité des populations et l'ampleur de l'immigration sont toujours bien moindres qu'aux Etats-Unis. La troisième est celle des mouvements internationaux intra-européens : flux de l'Europe centre-orientale vers l'Europe du nord-ouest, mais aussi vers l'Europe méditerranéenne, souvent pour y effectuer des travaux saisonniers ; reprise récente des flux de l'Europe méditerranéenne vers l'Europe du nord-ouest. Enfin, la quatrième est celle des mouvements à grande distance de ceux qui tentent de pénétrer dans la « forteresse Europe », visant en particulier à atteindre les grandes métropoles de l'Europe du nord-ouest, parfois après un passage obligé par les rivages méditerranéens. On peut encore y ajouter un cinquième type de mouvements, ceux d'une population mobile de cadres hautement qualifiés, qui se déplacent de manière plus ou moins temporaire à travers le monde, de grandes métropoles internationales en grandes métropoles internationales.

4. CONCLUSION

Les mouvements migratoires ne relèvent que pour une part, de moins en moins grande, des logiques équilibrantes supposées par les modèles néoclassiques. Au contraire, ils s'inscrivent plutôt dans une logique de dynamique des déséquilibres régionaux. Si les transferts monétaires des émigrés peuvent être très importants pour les balances macro-économiques des pays de départ, les cas d'investissements directs par des émigrés, à des fins productives, sont exceptionnels. Ils se limitent souvent à des constructions de maisons – qui, il est vrai, peuvent avoir des effets multiplicateurs sur le secteur local de la construction –, ou à des achats de terre. Les transferts financiers profitent bien plus aux régions les plus développées des pays d'émigration, autour

des capitales par exemple, qu'aux zones déshéritées d'origine des émigrants. Ils peuvent aussi nourrir une spéculation immobilière ou foncière ou financer des achats de biens de consommation. Il faut aussi tenir compte de la déficience du climat d'entreprise et d'investissement dans bien des régions d'émigration.



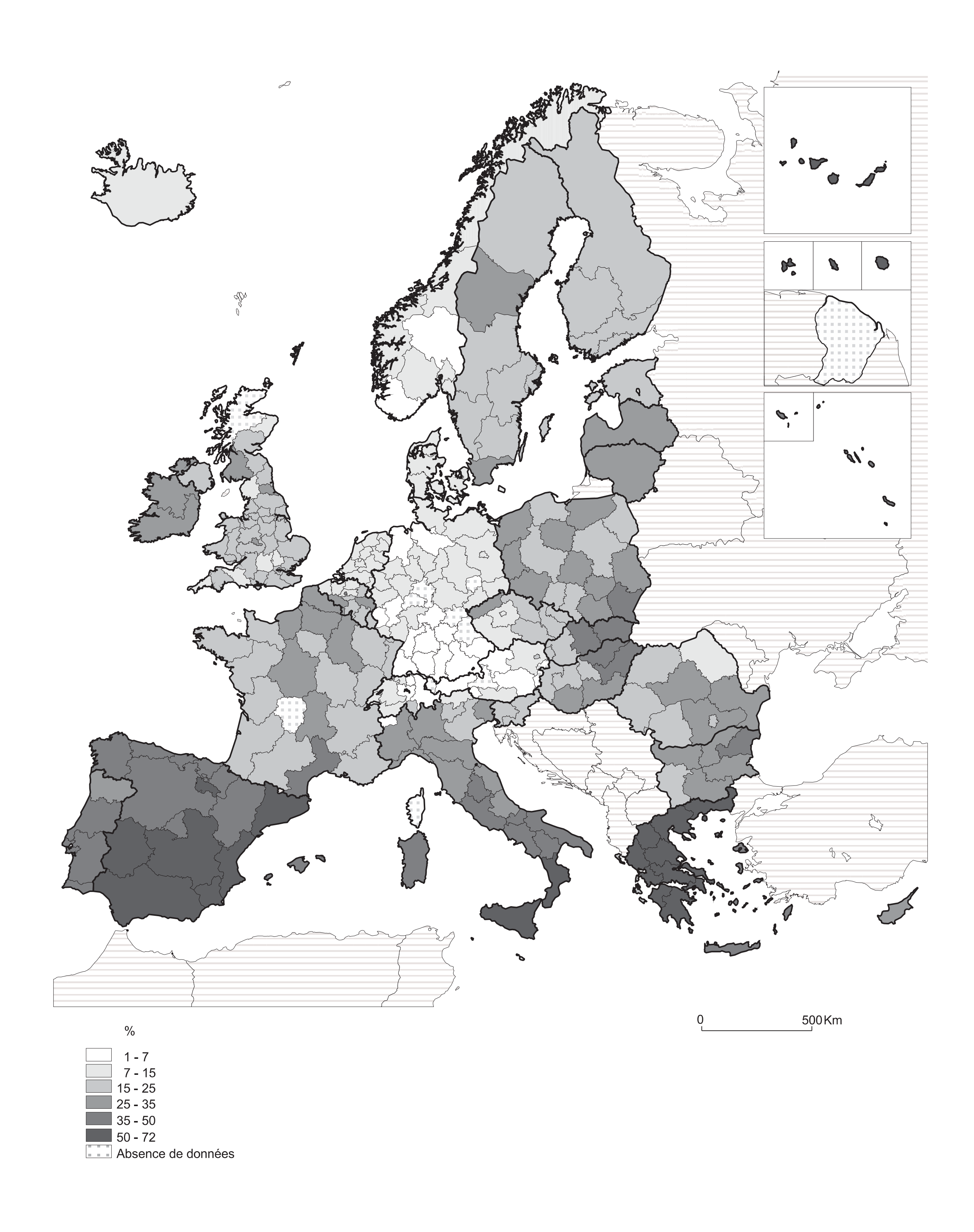
Source : EUROSTAT

Fig. 211. Taux de chômage de la population active de plus de 25 ans (2010).

I4I UNE GEOGRAPHIE DU MARCHE DU TRAVAIL

Les structures de l'emploi s'homogénéisent entre les pays européens, avec une forte progression du tertiaire et de la salarisation.

La convergence limitée des structures économiques s'est doublée d'une convergence dans les structures sectorielles de l'emploi.
Depuis 1930, dans toutes les économies nationales, l'emploi agricole subit une diminution radicale, sauf au Royaume-Uni où il se limitait déjà alors à 6 % des actifs. Une phase de tertiarisation et d'industrialisation de l'emploi se termine au début des années soixante dans les pays centraux de l'Europe occidentale, un peu plus tôt en Grande-Bretagne et en Belgique, durant les années quatre-vingt en Espagne et au début des années quatre-vingt-dix dans les pays les plus périphériques, Irlande, Grèce et Portugal. L'emploi industriel était particulièrement abondant dans les pays du « socialisme réel », y témoignant à la fois des priorités accordées à l'industrie par rapport aux services, des insuffisances de la productivité et d'une organisation des entreprises en grands combinats qui internalisaient les emplois tertiaires à l'intérieur du secteur industriel.
A la phase d'industrialisation et de tertiarisation de l'emploi a succédé celle de tertiarisation et de désindustrialisation.
Mais l'analyse en termes sectoriels, primaire, secondaire, tertiaire, ou même en subdivisions sectorielles plus fines, rend de moins en moins bien compte des structures de l'emploi dans les économies développées. Les technologies nouvelles conduisent à des interpénétrations complexes entre industrie et tertiaire. A l'intérieur des firmes, les éclatements spatiaux entre unités de production spécialisées isolent le tertiaire de l'industrie : les logiques de localisation sont souvent celles du tertiaire de commandement, des activités de recherche-développement et des séquences de production banalisée, reportées tantôt vers les bassins de main-d'œuvre périphériques européens, tantôt vers d'autres continents. De nouvelles catégories rendraient mieux compte des formes actuelles de la division du travail en personnel de cadre, main-d'œuvre stable qualifiée ou non, main-d'œuvre instable peu qualifiée, travail non socialisé (indépendants, artisans, exploitants agricoles), non-emploi de différents types.
Au-delà de cette convergence très globale des structures de l'emploi, existe-t-il pour autant des parallélismes entre les structures économiques des différents pays et régions européens et l'état de leur marché du travail ?
Les milieux politiques et l'opinion publique ont tendance à restreindre la question de l'état du marché du travail au seul problème du chômage. Pourtant, si les taux de chômage les plus élevés relèvent de la périphéricité (avec un fort accroissement dans les pays méditerranéens et en Irlande depuis la crise de 2008) et les plus bas de la centralité, la corrélation est loin d'être parfaite. Les niveaux du chômage relèvent de pratiques sociales nationales, des niveaux et de la durée de son indemnisation, des différentes régulations du marché du travail, tout autant que de l'état des économies (avec, à l'extrême, l'absence de chômage qui prévalait dans les économies socialistes, mais qui masquait une sous-utilisation de la force de travail à l'intérieur des entreprises). Dans les zones centrales, les vieilles régions industrielles font moins bonne figure que les régions métropolitaines, mais des poches de chômage élevé prévalent dans les centres ou les quartiers défavorisés de celles-ci, qui y traduisent des ségrégations spatiales croissantes. A l'inverse, certaines régions périphériques échappent aux taux de chômage élevés : c'est le cas du centre-nord du Portugal. La relative faiblesse du chômage en Roumanie s'oppose aux niveaux élevés en Slovaquie, dont la santé économique est pourtant bien



Source : EUROSTAT.

Fig. 212. Taux de chômage de la population active de 15 à 24 ans (2010).

	Europe occidentale (20 pays ; ensemble de l'Allemagne après 1990)	*Europe centre-orientale et orientale (y compris la Russie, le Belarus et l'Ukraine) (9 pays jusque 1990 ; 19 ensuite)*
Période 1960-1974	- 0,00 (n.s.)	0,40 (n.s.)
Période 1974-1990	0,23 (n.s.)	0,90
Période 1990-1995	0,77	0,01 (n.s.)
Période 1995-2008	0,79	0,38 (n.s.)

(n.s. : non significatif ; les autres valeurs sont significatives au seuil de 0,05).

Source : PWT.

Tableau 110. Coefficient de corrélation entre l'évolution de l'emploi et du PIB.

	Hommes			*Femmes*		
	Taux d'emploi total	*dont part de l'emploi en temps partiel*	*Taux d'emploi total parmi les 55-64 ans*	*Taux d'emploi total*	*dont part de l'emploi en temps partiel*	*Taux d'emploi total parmi les 55-64 ans*
Union européenne	75 %	9 %	56 %	62 %	33 %	42 %
Pays-Bas	83 %	26 %	68 %	72 %	77 %	49 %
Allemagne	82 %	11 %	69 %	72 %	46 %	55 %
Autriche	81 %	9 %	53 %	70 %	45 %	34 %
Suisse	88 %	15 %	80 %	76 %	61 %	62 %
Royaume-Uni	80 %	13 %	66 %	68 %	43 %	51 %
Irlande	68 %	14 %	56 %	59 %	35 %	43 %
Belgique	73 %	10 %	46 %	62 %	44 %	33 %
France	74 %	7 %	47 %	65 %	30 %	42 %
Danemark	79 %	16 %	66 %	72 %	36 %	56 %
Suède	82 %	15 %	76 %	77 %	40 %	70 %
Finlande	76 %	10 %	57 %	73 %	20 %	60 %
Norvège	82 %	15 %	75 %	77 %	42 %	67 %
Portugal	70 %	12 %	52 %	63 %	17 %	42 %
Espagne	65 %	7 %	52 %	54 %	25 %	36 %
Italie	72 %	7 %	50 %	51 %	31 %	31 %
Grèce	65 %	5 %	48 %	45 %	12 %	26 %
Estonie	75 %	6 %	60 %	69 %	15 %	61 %
Lettonie	70 %	7 %	53 %	66 %	12 %	53 %
Lituanie	69 %	8 %	56 %	68 %	11 %	49 %
Pologne	72 %	5 %	49 %	58 %	11 %	29 %
Slovaquie	73 %	3 %	54 %	57 %	6 %	34 %
Tchéquie	80 %	3 %	60 %	63 %	10 %	39 %
Hongrie	68 %	5 %	43 %	56 %	10 %	32 %
Slovénie	72 %	7 %	41 %	65 %	13 %	25 %
Croatie	61 %	7 %	47 %	50 %	10 %	28 %
Roumanie	71 %	10 %	51 %	56 %	11 %	33 %
Bulgarie	66 %	2 %	51 %	60 %	3 %	41 %

Source : EUROSTAT.

Tableau 111. Taux d'emploi des hommes et des femmes de 15 à 64 ans (2012).

	Niveau du chômage			
	Faible	*Moyen*	*Fort*	*Très fort*
Emploi féminin faible ou très faible				Grèce Sud de l'Italie Sud de l'Espagne
Emploi féminin moyen	Nord de l'Italie Flandre (mais temps partiel féminin fréquent) Tchéquie	Wallonie (mais temps partiel féminin fréquent) Roumanie Pologne	Nord de l'Espagne Slovaquie Hongrie	
Emploi féminin fort	Allemagne de l'ouest, Autriche, Suisse, Royaume-Uni, Pays-Bas (mais dans ces pays temps partiel féminin fréquent ; masculin aussi aux Pays-Bas)	Allemagne de l'est France Slovénie	Irlande Portugal Bulgarie	
Emploi féminin très fort	Norvège, Danemark, Suède (mais dans ces pays temps partiel féminin fréquent) Finlande	Estonie	Lettonie Lituanie	

Source : EUROSTAT.

Tableau 112. Ampleur de l'activité féminine et niveau du chômage (2010).

meilleure. A l'inverse, la bonne santé économique du pays a plus fortement abaissé les taux de chômage en Pologne, par rapport au début des années 2000.

Si le chômage n'est pas un indicateur direct et univoque de l'état des économies régionales (ou nationales), c'est parce qu'il n'est qu'un régulateur parmi d'autres du non-emploi et que la croissance peut prendre des formes plus ou moins intensives ou extensives, comme le montrent les disparités nationales entre l'évolution de l'emploi et du produit sur le moyen terme. Les modèles nationaux de régulation sociale peuvent entraîner plus ou moins de licenciements lors des récessions ou, à l'inverse, les reprises peuvent plus ou moins inciter les chefs d'entreprises à embaucher. Outre les différentiels de productivité et de structure, il faut tenir compte du fait qu'un emploi n'a pas la même signification dans chaque pays, ne fût-ce qu'en raison d'un recours très différencié au temps partiel (presque inexistant en Europe centre-orientale, mais à peine moindre que l'emploi à temps plein aux Pays-Bas !) (fig. 214). Paradoxalement, la corrélation est donc souvent médiocre ou absente entre les deux variables croissance de l'emploi et croissance du produit (tableau 110).

Les taux de chômage sont loin d'être un bon indicateur de l'état du marché du travail. Il existe d'autres formes de régulation de l'absence d'emploi : recours moindre au travail féminin ; temps partiel ; prolongation de la durée des études ; retraite précoce ; etc. Elles s'inscrivent dans un contexte complexe d'interactions entre l'économique, le socio-politique, le démographique et le culturel.

Les situations et structures de l'emploi (et du non-emploi) sont le produit de dialectiques complexes entre l'économique et le social. Dans des espaces régionaux concrets, elles reflètent l'interaction de réalités économiques, sociales, démographiques et culturelles. L'état du marché du travail n'est pas le décalque mécaniste de la situation économique. Il doit se comprendre en fonction d'une globalité, qui s'étend à l'idéologie régionale et nationale des rapports de la société au travail, au sentiment de pouvoir s'y intégrer ou non, aux mobilités induites par ce sentiment. Aussi l'étude du système de l'emploi doit-elle s'insérer dans une sociologie spatiale, largement construite dans les cadres nationaux, mais aussi à une échelle infra-nationale.

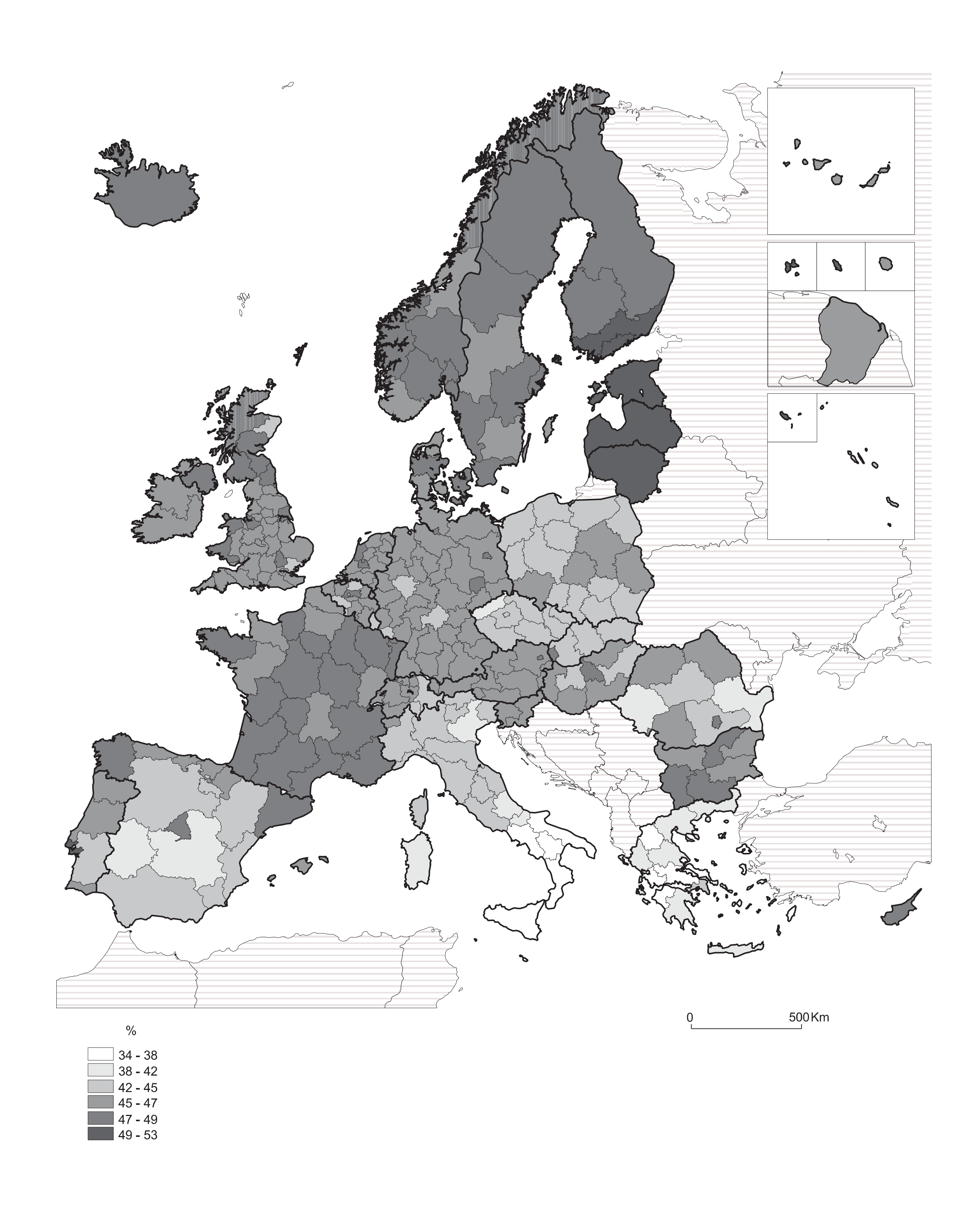
En première approche et en se limitant à la population de 15 à 64 ans accomplis, les données statistiques et celles fournies par les enquêtes européennes sur les forces de travail permettent de croiser différentes formes des rapports entre l'emploi et le non-emploi, pour approcher les fonctionnements différenciés des marchés du travail dans leurs dimensions nationales et régionales (et sexuées).

On peut distinguer :

- l'emploi à temps plein ou à temps partiel ;
- les chômeurs, y compris les personnes sans emploi mais à la recherche d'un emploi, qui ont effectué des démarches concrètes pour en trouver un et qui sont immédiatement disponibles ;
- les personnes non occupées et non demanderesses d'emploi : rentiers, handicapés, étudiants, miliciens, femmes au foyer, retraités précoces, etc. De larges fractions de cette catégorie peuvent cependant constituer des réserves potentielles de main-d'œuvre, mobilisables en cas de modification du contexte économique ou sociologique, en particulier parmi la population féminine. Même le statut d'étudiant peut dans certains cas apparaître comme un substitut à l'absence de possibilités d'emploi pour les jeunes.

Les deux premières catégories forment la population active, occupée et non occupée, parmi les 15 à 64 ans. Les deux dernières forment ensemble la population non occupée de 15 à 64 ans. Pour obtenir l'emploi total, il faut encore ajouter à la population occupée de 15 à 64 ans celle de 65 ans et plus, marginale – de l'ordre de 1 % de l'emploi total.

A l'échelle de l'Union européenne, 68 % des personnes de 15 à 64 ans exercent un emploi en 2012 (75 % chez les hommes, 62 % chez les femmes). Même chez les hommes, la prolongation des études ou la



Source : EUROSTAT.

Fig. 213. Part des femmes dans l’emploi total (2010).

retraite précoce sont tout autant des réponses à l'absence d'emploi que le chômage. La régulation ne s'exerce exclusivement par la mise au chômage que dans la catégorie des hommes de 25 à 54 ans, qui représente le noyau dur de la force de travail. Chez les femmes, le lien le plus fort unit l'absence d'emploi disponible et l'absence sur le marché du travail ; le chômage n'apparaît pas chez elles comme une réponse prioritaire. Le groupe des femmes de 25 à 54 ans présente des variations importantes du taux d'activité, de l'ordre de 40 à 45 % dans le Mezzogiorno italien et en Grèce, autour de 55 en Espagne ou en Italie du nord, à plus de 80 % dans les pays scandinaves. Dans les pays où ces taux d'activité féminine entre 25 et 54 ans sont les plus bas, ils sont toutefois en hausse considérable au cours des deux dernières décennies, comme en Espagne ; à l'inverse, là où ils sont les plus élevés, ils s'accompagnent en général d'un très haut taux de recours au temps partiel, qui est même très nettement majoritaire aux Pays-Bas et en Suisse. Ce n'est toutefois pas le cas dans les pays qui ont conservé de leur passé socialiste des taux d'activité féminine assez élevés, mais n'ont pas de forte tradition du travail à temps partiel.

Une ampleur accrue du travail féminin ne conditionne donc pas une croissance des niveaux globaux du chômage. De larges portions de l'Union européenne associent faible chômage et forte participation féminine dans l'emploi, alors que certaines régions périphériques à niveau élevé de chômage combinent cette caractéristique avec une faible participation des femmes au travail. Les variations de l'emploi féminin, tant internationales qu'intranationales, relèvent d'explications complexes et non univoques.

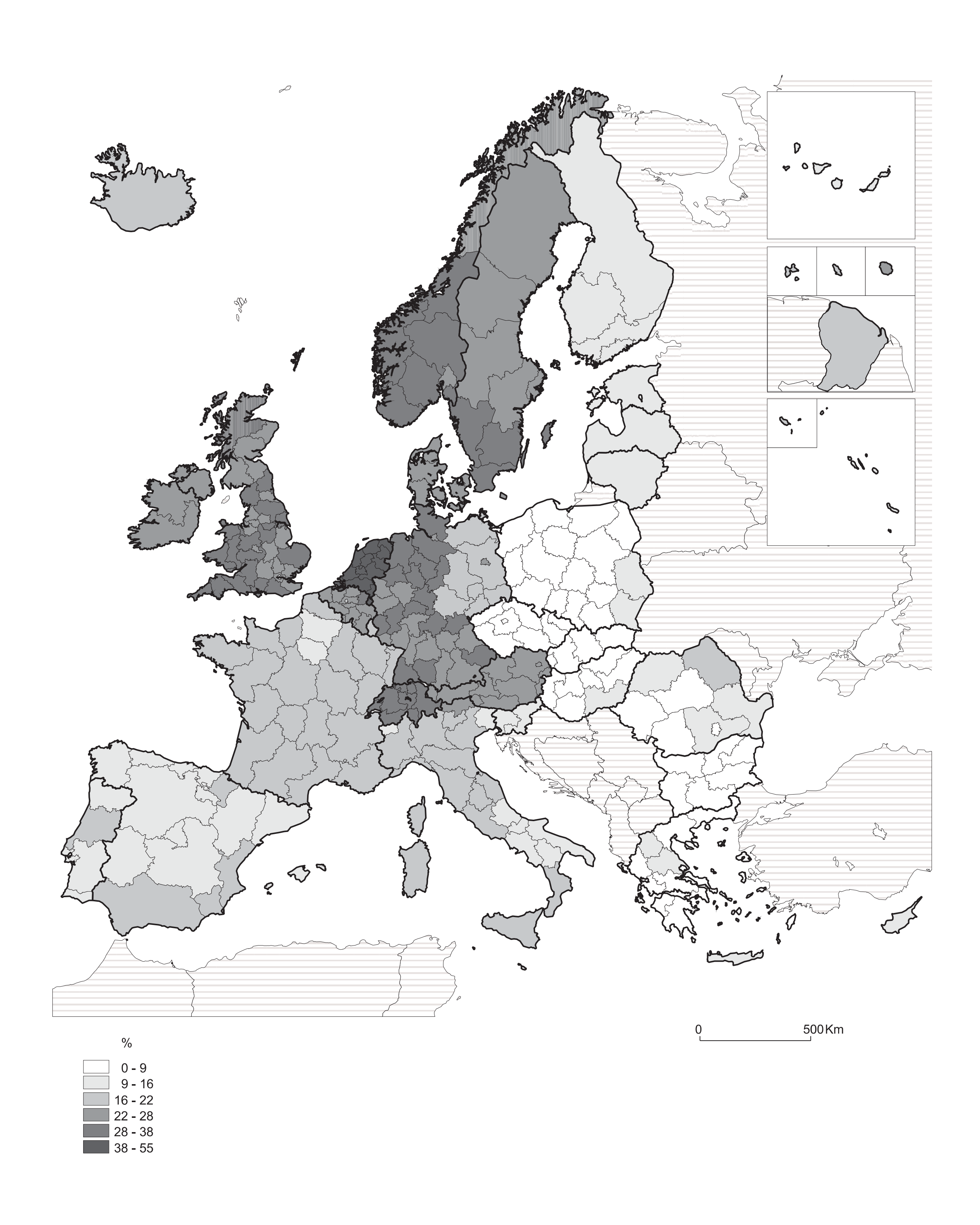
Chez les femmes, le chômage n'apparaît pas comme une réponse prioritaire à l'absence de possibilités de travail. Il n'y a pas de relations simples entre importance de l'emploi féminin et niveau du chômage.

Ainsi, si l'emploi féminin est globalement faible dans la grande périphérie – ce que confirme en Italie l'opposition entre le Nord et le Mezzogiorno –, la Galice et le Portugal font exception. Dans ce dernier cas, les explications relèvent du poids du secteur tertiaire à Lisbonne et du développement industriel dans le textile et la confection dans le nord du Portugal, mais sans doute aussi des structures agraires minifundiaires, voire de l'émigration des hommes adultes, comme en témoignent des taux d'activité féminine qui restent plus faibles dans le sud, marqué quant à lui par la grande propriété agricole. La mise au travail généralisée des femmes, dans le contexte de manque permanent de main-d'œuvre qui caractérisait les économies d'Europe centre-orientale reste visible dans le niveau des taux d'activité féminins, même là où sévissent des taux de chômage élevés.

L'emploi féminin est certes en partie généré par les structures économiques – par exemple le travail de bureau dans les grands centres tertiaires métropolitains, le travail industriel banalisé dans les zones de développement et de décentralisation industriels ou dans les ateliers de certaines régions d'industrialisation endogène. Mais cette main-d'œuvre féminine ne se présente néanmoins sur le marché du travail qu'en fonction de contextes sociologiques surdéterminés nationalement : évolution précoce en matière de libération de la femme, poids de la tradition catholique, contexte idéologique dans les anciens pays communistes, etc. Cependant, ces situations évoluent rapidement, dans le sens d'un développement généralisé du travail féminin.

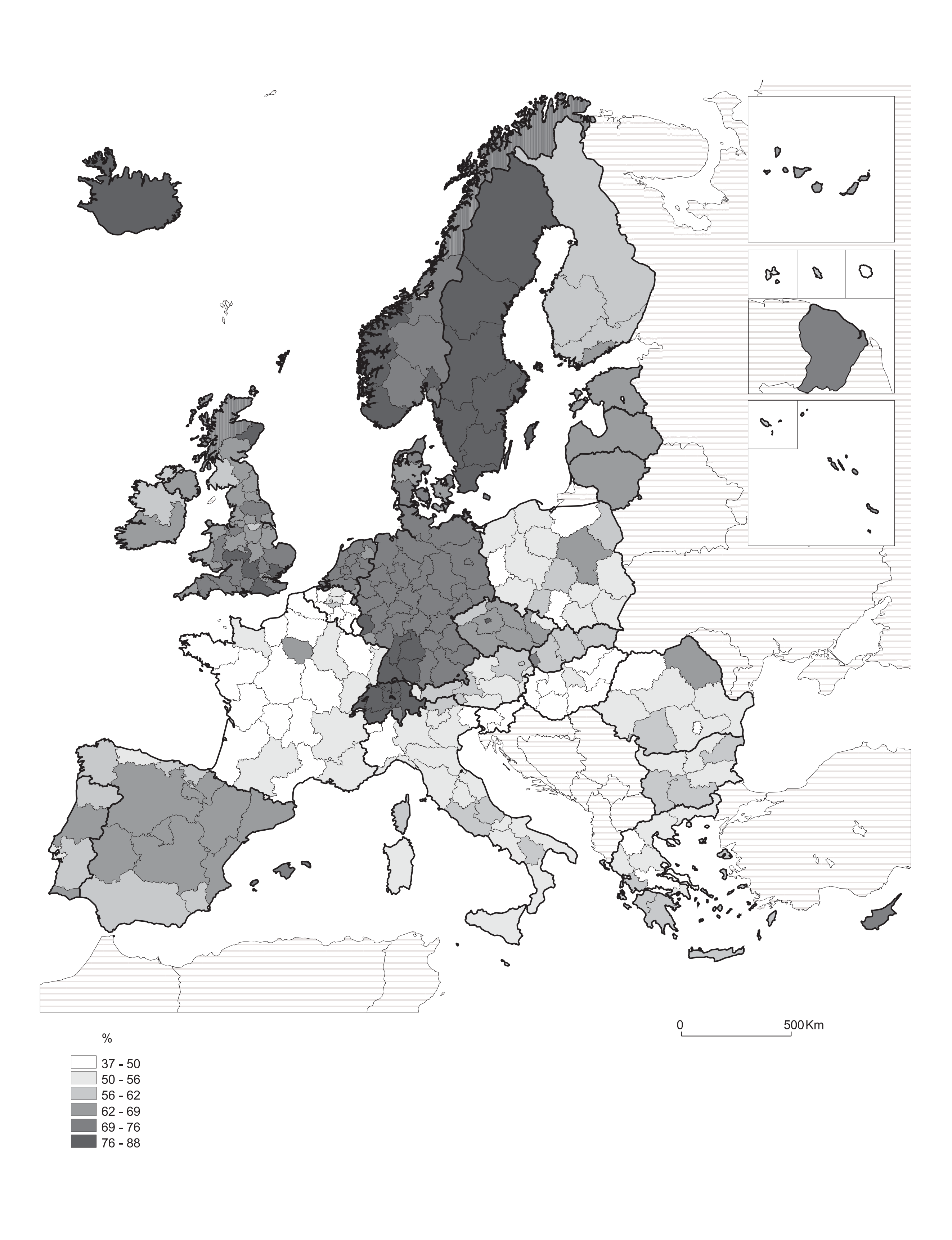
Le recours au travail à temps partiel concerne plus les femmes que les hommes et est caractéristique du centre européen et des pays scandinaves.

L'ampleur de l'emploi féminin doit être relativisée par celle du travail à temps partiel, souvent fort répandu là où le travail féminin l'est également : au Royaume-Uni, dans les pays scandinaves, en Allemagne occidentale, en Suisse, aux Pays-Bas. A l'inverse, en France, le travail féminin est important, mais le temps partiel moins fréquent, encore qu'en croissance : l'opposition avec l'Allemagne tient sans doute pour une part aux conditions différentes de garde des enfants dans le



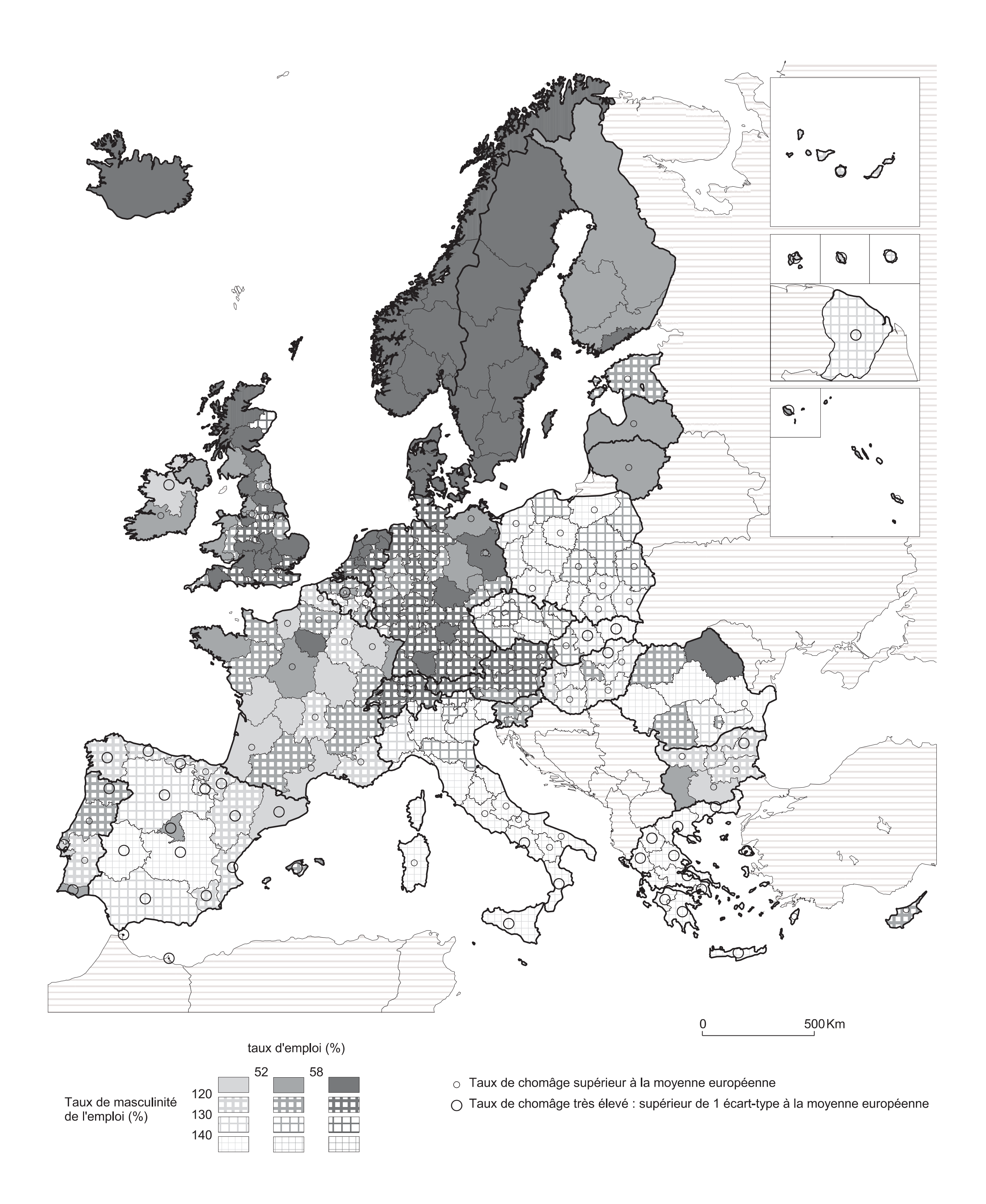
Source : EUROSTAT.

Fig. 214. Part de l'emploi à temps partiel (2010).



Source : EUROSTAT.

Fig. 215. Taux d'activité des hommes de 55 à 64 ans (2010).



Source : EUROSTAT.

Le taux de masculinité de l'emploi doit plutôt se lire en négatif, dans la mesure où les variations sont bien plus fortes pour l'emploi féminin que masculin : un taux de masculinité élevé signifie une faible participation féminine au marché du travail.

Fig. 216. Taux d'emploi, masculinité de l'emploi et chômage (2010).

milieu scolaire, nettement plus favorables en France. C'est aussi le cas en Finlande. A un emploi féminin faible en Italie du nord (et très faible dans le sud), et plus généralement dans les pays méditerranéens (à l'exception notable du Portugal), correspond un recours très limité au travail à temps partiel, encore qu'en développement ici aussi. Les femmes finlandaises travaillent beaucoup, sans recours important au temps partiel. Quant à la périphérie de l'Europe centre-orientale, le recours au temps partiel ne s'y est pas encore fortement implanté.

La retraite précoce est un phénomène fréquent, y compris chez les hommes.

Un autre aspect des attitudes sociologiques par rapport au travail est la persistance plus ou moins grande de l'activité aux âges élevés. Si une sortie très précoce des femmes du marché du travail – aux âges de maternité – était une caractéristique traditionnelle qui a tendance à s'atténuer, il n'en reste pas moins qu'elles quittent en général la vie active plus tôt que les hommes, mais toutefois moins vite dans les pays où l'activité féminine est élevée (Royaume-Uni, France, Allemagne, pays scandinaves). Mais l'activité s'effondre aujourd'hui aussi parmi la catégorie des hommes de plus de 55 ans, voire de plus de 50 ans. Le taux d'activité des personnes en fin de carrière est fonction de l'âge et des conditions financières de la retraite, des mécanismes de préretraite, du type d'emploi exercé (avec des départs plus précoces dans l'industrie lourde et extractive, et en général dans les secteurs en difficulté ; moins précoces pour les professions intellectuelles qualifiées), de la propension du patronat à licencier les personnes âgées. La Grande-Bretagne, les pays nordiques, l'Allemagne, la Suisse font exception à cette tendance à la retraite précoce, qui ne va pas sans poser des problèmes de financement alors même que la population vieillit et que l'espérance de vie s'allonge (mais se pose aussi la question du chômage des jeunes). Les gouvernements, l'Union européenne – et le patronat – plaident pour un allongement des carrières professionnelles, alors que paradoxalement les patrons, à titre individuel, sont prompts à se défaire de leurs travailleurs âgés.

Plus de jeunes exercent un emploi dans les pays scandinaves, en Grande-Bretagne, aux Pays-Bas, en Allemagne, souvent en liaison avec des formules d'apprentissage, que dans les pays latins. Dans la périphérie méditerranéenne, le chômage élevé des jeunes va de pair avec une prolongation des études.

Le travail des jeunes de 15 à 24 ans est important au Danemark, au Royaume-Uni et en RFA, où il s'inscrit dans des pratiques favorisant la formation professionnelle en alternance, dans une économie à tradition industrielle offrant de plus larges possibilités de première embauche ; il est faible en Espagne, en Grèce, en Italie, où les études supérieures sont prolongées, en réponse à des difficultés pour les jeunes d'accéder au marché de l'emploi : dans la grande périphérie méridionale, la prolongation des études et la préférence pour les filières longues de l'enseignement général et de l'université peuvent faciliter l'accès à des fonctions du secteur tertiaire, quitte à émigrer hors de sa région d'origine pour valoriser le diplôme obtenu. Le chômage des jeunes est aussi assez élevé dans le nord de la France, en Wallonie, dans le nord de la Suède et de la Finlande, où il pousse à l'émigration vers le sud, en Pologne, en Slovaquie, en Bulgarie.

En conclusion, le croisement des différentes variables de l'emploi et du non-emploi dégage quelques ensembles principaux :

– les pays nordiques montrent des taux d'emploi très élevés, avec une forte persistance de l'emploi, tant masculin que féminin, jusqu'à 65 ans. Le recours au temps partiel est fréquent, même chez les hommes, sauf en Finlande. Le chômage est faible (Norvège, Danemark) à modéré (Suède, Finlande) ;
– en Europe du nord-ouest et germanique, les taux d'emploi sont très élevés (aux Pays-Bas et en Suisse) à élevés, mais avec un recours important des femmes au temps partiel (et exceptionnellement important aux Pays-Bas et en Suisse, et il y concerne aussi fortement les hommes). En Belgique, dont le comportement se

rapproche plus de celui de la France, le taux d'emploi est abaissé par un âge précoce de la cessation d'activité ; en Irlande, il l'est par un moindre travail des femmes mais aussi des hommes suite à la crise de 2008. Le chômage est faible à modéré, avec quelques poches de chômage plus fort (Irlande – depuis 2008, Wallonie, Allemagne de l'est, etc.) ;

– la France n'a qu'un taux d'emploi moyen, s'expliquant par la précocité de la cessation d'activité, mais le recours au temps partiel est plus rare qu'en Europe du nord-ouest. Les niveaux du chômage sont en moyenne plus élevés qu'en Europe du nord-ouest ;
– les pays méditerranéens sont caractérisés par des taux d'emploi faibles à très faibles, chez les hommes et plus encore chez les femmes, sauf au Portugal. La situation est la pire dans le sud de l'Italie. Les niveaux de chômage sont élevés à très élevés, sauf dans le nord de l'Italie. Le recours au travail à temps partiel est rare ;
– les pays de l'Europe centre-orientale sont tous caractérisés par un faible recours au temps partiel. La participation des femmes à l'activité s'est affaiblie depuis la période socialiste, mais reste plus élevée que dans l'Europe méditerranéenne. Pour le reste, les situations ne sont pas homogènes : la République tchèque s'apparente plutôt à l'Europe germanique ; le chômage est très élevé en Slovaquie, mais il a régressé en Pologne et l'Allemagne de l'est s'aligne progressivement sur le modèle ouest-allemand ; il n'est pas à la mesure des difficultés économiques dans les pays méridionaux, Roumanie et Bulgarie, où il peut être masqué par une « reruralisation » de personnes ayant perdu leur emploi en milieu urbain et rentrées, comme inactives, dans leur village, ou ayant émigré, temporairement ou non, vers l'Europe occidentale ou méditerranéenne. En Hongrie, il est plus élevé, encore qu'atténué par une sortie précoce de la vie active, alors que par ailleurs la population est vieille ; dans les pays Baltes, les taux d'emploi sont plus élevés et le chômage n'était pas excessif il y a dix ans, mais il a explosé suite à la crise de 2008 en Lettonie et Lituanie.

La grande amplitude des variations des taux d'emploi à travers l'UE n'est qu'en partie le décalque d'une opposition centre – périphérie.

La grande amplitude de variation des taux d'emploi et de chômage à travers l'Union européenne n'est que partiellement le décalque d'une opposition centre – périphérie. Certes, les taux d'emploi sont globalement plus élevés dans les pays du centre, mais ils le sont plus encore dans les pays scandinaves, entre autres à travers une plus grande égalité entre les femmes et les hommes et à travers une forte propension au temps partiel. Les taux belges sont faibles pour un pays du centre, et ceux des Pays-Bas sont soutenus par le recours très massif au temps partiel. En périphérie, il est vrai qu'ils sont faibles en Italie, en Espagne et en Grèce, mais ce n'est pas le cas au Portugal. Les effets de la transition économique dans les pays de l'Europe centre-orientale se sont traduits en taux élevés de chômage en Slovaquie, mais ils se sont réduits en Pologne et en Allemagne de l'est et ont plutôt donné lieu à des sorties ou absences du marché du travail en Hongrie et en Roumanie.

A l'intérieur de chaque pays, les taux d'emploi sont en général supérieurs dans les régions les plus dynamiques et plus faibles dans les régions de vieille tradition industrielle. C'est le cas de la Flandre versus la Wallonie, du sud de l'Allemagne versus le nord, de la Région parisienne versus le Nord-Pas-de-Calais et la Lorraine, du nord de l'Italie versus le Mezzogiorno. Mais cette géographie est parfois contredite par les hauts taux d'emploi liés à la subsistance d'archaïsmes agraires ou à l'emprise d'industries périphériques de main-d'œuvre (Galice, nord du Portugal, Moldavie).

I5I CONCLUSIONS ET PERSPECTIVES

1. LES PERSPECTIVES REGIONALES

Si une certaine convergence des niveaux de développement peut être observée sur le moyen terme entre Etats européens, y compris aujourd'hui ceux de l'Europe centre-orientale, il ne s'agit toutefois pas, malgré les aides publiques, des convergences fortes supposées par les modèles néoclassiques. Quant à l'Europe centre-orientale, elle semble devoir encore longtemps souffrir de son retard de développement séculaire.

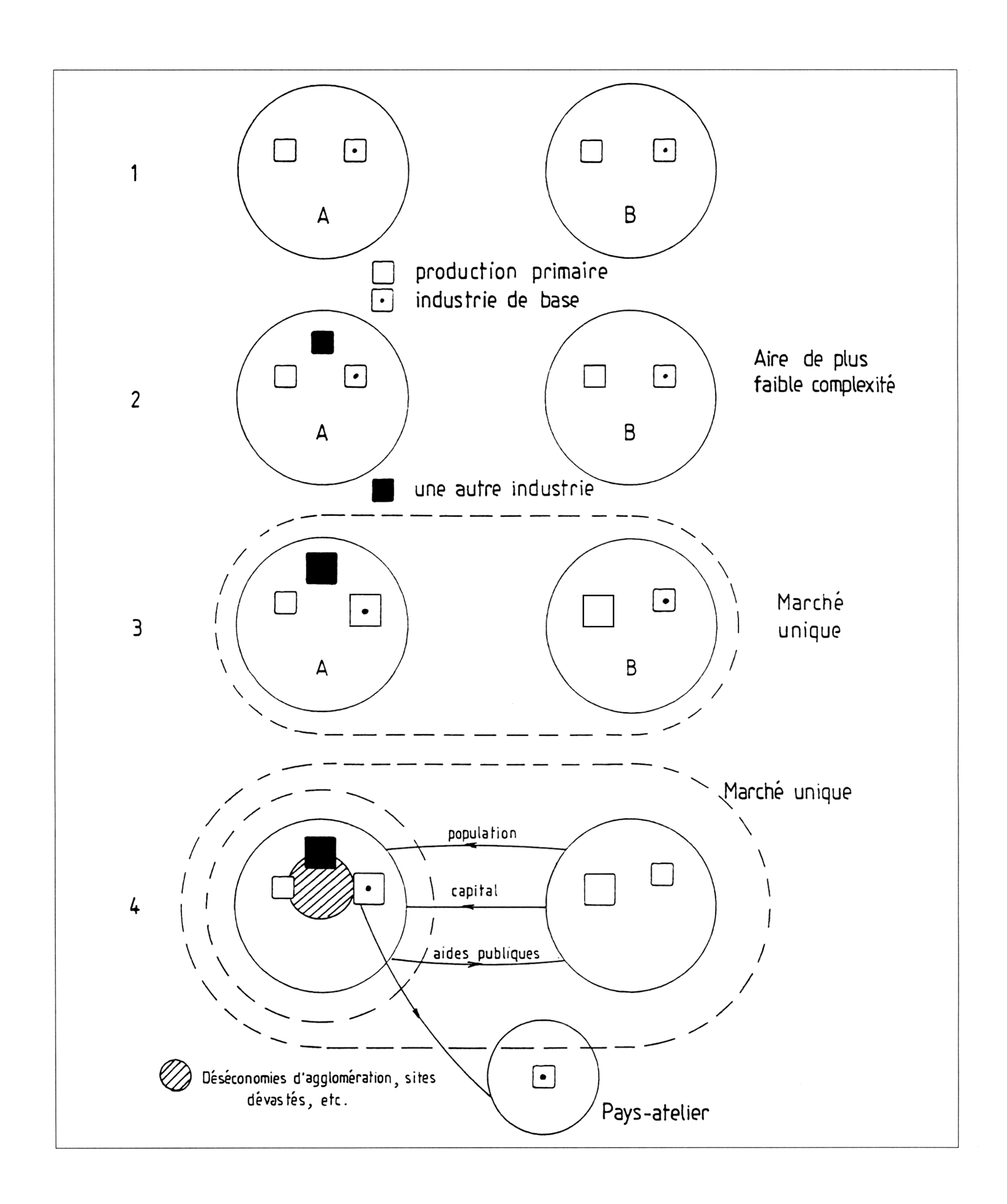
Les évolutions futures semblent devoir favoriser la croissance des régions métropolitaines centrales et les meilleures localisations sur les Eurocorridors qui les relient entre elles.

La mondialisation concentre dans les plus grandes métropoles de l'Union européenne les activités de décision aux dépens des activités de production banalisées. Ce processus s'accompagne de mutations en matière de transport. Trains à grande vitesse et hubs aéroportuaires hétérogénéisent l'espace, au profit des plus grands centres, alors que le développement des réseaux autoroutiers dans les années soixante et soixante-dix l'avaient au contraire homogénéisé. Même en matière de transport de marchandises, le développement du ferroutage et de la conteneurisation risque fort de privilégier certains points de transbordement multimodaux et les plus grands ports de l'Europe du nord-ouest, qui attirent les lignes régulières de navires. Les nouvelles activités, se fixant sur les foyers de compétence plutôt que sur ceux de main-d'œuvre banalisée (ce qui ne veut pas dire que les foyers de compétence et le tertiaire de haut niveau n'utilisent pas aussi de la main-d'œuvre banalisée), confèrent déjà une nouvelle attractivité aux grandes métropoles.

Entre ces grandes métropoles et les nœuds principaux des nouveaux réseaux de transport qui desserviront avant tout le centre européen, entre Londres, Paris, Francfort-Cologne et la Randstad Holland, les villes de niveau hiérarchique moindre situées sur les corridors majeurs de transport auront d'autant plus d'avenir qu'elles développeront des spécialisations particulières et mettront en valeurs leurs atouts culturels. D'autres villes très spécialisées pourront s'insérer dans des réseaux spécifiques, même en dehors des grands Eurocorridors : villes universitaires, centres technologiques spécialisés, etc. D'autres encore pourront tirer profit de qualités urbaines exceptionnelles, comme Bruges, les éléments qualitatifs jouant un rôle croissant tant pour la localisation de certaines activités économiques que pour les formes de tourisme les plus productives de revenus.

Les régions de vieille industrialisation risquent de rester confrontées à de lourdes difficultés.

A l'inverse, les vieilles régions industrielles resteront sans doute confrontées à bien des difficultés, malgré leurs efforts de reconversion. L'insertion dans des spécialisations neuves y est la plus malaisée, les centres d'initiative locale les plus faibles, l'image de marque environnementale la plus mauvaise. Les efforts des pouvoirs publics sont souvent importants, mais il faut lutter contre les inerties et les tendances socio-politiques lourdes qui privilégient encore trop souvent l'industrie en termes de reconversion, s'écartant avec difficulté des schémas industriels traditionnels, même quand le discours privilégie la promotion des nouvelles technologies. Les investissements industriels neufs n'empêchent d'ailleurs pas une poursuite de la décroissance de l'emploi, comme ailleurs l'investissement agricole accru s'est accompagné d'une disparition massive des agriculteurs. Les difficultés des régions de vieille industrialisation sont susceptibles de s'étendre à des régions de déconcentration industrielle fordiste, qui avaient connu des performances économiques remarquables durant plusieurs décennies de la seconde moitié du XX[e] siècle. Certains districts



Source : C. VANDERMOTTEN (éd.) (1990).

Fig. 217. Modèle spatial de causalité cumulative et de recomposition des équilibres régionaux.

industriels marshalliens commencent aussi à souffrir de difficultés à remonter plus avant les filières technologiques et à affronter la concurrence mondiale.

L'avenir de la périphérie méditerranéenne est sans doute en demi-teintes.

La périphérie méditerranéenne semble avoir un avenir en demi-teintes. D'une part, la poursuite du rattrapage important enregistré n'est plus assurée ou au mieux se prolongera plus lentement. Les faiblesses de la productivité et de la R-D dans cette partie de l'Europe, l'archaïsme persistant de structures d'encadrement et de gouvernance, les bulles immobilières ont clairement montré leurs impacts dramatiques à l'occasion de la crise de 2008. Ces économies souffrent de taux d'inflation plus élevés alors qu'elles participent à la monnaie unique. Leurs situations financières et budgétaires sont moins saines que celles de l'Europe du nord-ouest. La périphérie mondiale ou l'Europe centrale et orientale lui font concurrence pour les industries de montage et de main-d'œuvre banalisée, et les nouveaux pays membres de l'Union accaparent de plus en plus le bénéfice des aides européennes. Le tourisme de masse risque de délaisser en partie cette partie de l'Europe au profit d'horizons plus lointains, en raison de coûts relatifs croissants, de l'abaissement des coûts des transports à grande distance, d'une certaine lassitude, voire de la disparition de l'exotisme de ce type de destination et de la banalisation de bien des paysages côtiers par une urbanisation touristique mal contrôlée. Les populations de ces pays vieillissent rapidement, en conséquence d'une fécondité très faible. Toutefois, certaines portions de l'appareil productif de cette partie de l'Europe sont récentes et l'attrait de localisations au soleil continuera sans doute pour certaines activités peu contraintes par les facteurs de localisation classiques, y compris du tertiaire de haut niveau, sinon du réel commandement économique. Les villes méditerranéennes qui sauront mener des politiques urbaines attractives et valoriser leur environnement auront donc sans doute encore un avenir de ce point de vue, surtout si elles sont localisées sur des axes qui prolongent les axes principaux du centre européen : pensons par exemple à l'axe Lyon – Barcelone – Madrid. En outre, une certaine intégration méditerranéenne s'est renforcée, comme en témoigne la croissance relative des liens économiques entre pays méditerranéens européens par rapport à leurs relations avec les pays de l'Europe du nord-ouest.

Le rattrapage du niveau moyen européen par les pays de l'Europe centre-orientale n'est au mieux qu'une perspective à long terme, sauf dans les capitales et dans quelques régions privilégiées de leurs bordures occidentales.

Restent les incertitudes quant aux conséquences de l'ouverture vers l'Europe centre-orientale. Celle-ci peut renforcer des axes ouest – est, de Berlin vers Varsovie, voire vers Moscou, de Francfort vers Prague, de Munich et Vienne vers Budapest, et plus généralement conforter la position de l'Allemagne comme centre de gravité de l'économie européenne. La réussite de l'insertion économique des pays de l'Europe centre-orientale, sur un mode qui reste fondamentalement semi-périphérique, dominé, semble cependant devoir privilégier pour longtemps encore les franges occidentales et les capitales de ces pays, vers lesquelles se dirige l'essentiel des investissements occidentaux, en laissant pour compte les zones rurales périphériques, les régions d'industrie lourde et les combinats les plus fondés sur les anciennes logiques d'intégration socialiste du CAEM. L'orientation des économies de ces pays vers l'ouest limite les intégrations et les échanges entre eux. De la sorte, la constitution d'un corridor fort de Hambourg à Trieste, par Berlin, Prague, Bratislava et Budapest, qui serait le symétrique du corridor Le Havre – Paris – Marseille sur le flanc oriental de l'axe central européen semble devoir rester, pour le moment, plus une vue idéaliste d'aménageur qu'une réalité économique. Dans cet ensemble, la Pologne semble le pays le mieux armé, avec en outre le plus vaste marché intérieur.

2. CAUSALITES CUMULATIVES ET RECOMPOSITION DES EQUILIBRES REGIONAUX

Au total, malgré les convergences observées entre pays de l'Europe occidentale, l'image générale qui se dégage n'est pas tant une disparition des inégalités spatiales, à la manière de ce qu'annonçait le modèle néoclassique, qu'une recomposition permanente de celles-ci, avec de nouveaux gagnants et de nouveaux perdants (tant d'ailleurs du point de vue régional que social), dans le cadre d'un modèle spatial faisant la part belle aux causalités cumulatives et circulaires. Il s'agit donc de considérer les phénomènes d'économies externes non comme l'exception mais plutôt comme la norme ; c'est à partir d'eux qu'une région s'engagera dans le cercle vertueux de la croissance économique ou dans le cercle vicieux du déclin.

Les économies d'agglomération, la concentration de la main-d'œuvre qualifiée, la persistance de l'esprit d'entreprise et le développement continu des infrastructures économiques et sociales représentent autant de sources d'externalités capables d'entretenir la dynamique du processus de croissance. Ainsi, une détérioration de l'esprit d'entreprise, un déplacement de la main-d'œuvre qualifiée, une déficience des structures économiques et sociales auto-entretenues par la diminution des ressources affecteront-ils principalement les régions en déclin. Alors que la théorie néoclassique de l'équilibre régional concluait à l'existence d'une dynamique d'ajustement conduisant à la convergence des niveaux de développement régionaux, nous insistons sur le caractère déséquilibrant des inégalités spatiales, qui sont à la source d'un processus cumulatif d'aggravation des problèmes régionaux, provoquant une divergence des évolutions spatiales. Ainsi, en Italie, de l'unification à la fin de la Seconde Guerre mondiale, les écarts se sont accrus entre le nord et le sud : capitaux et main-d'œuvre ont migré dans le même sens, du sud vers le nord. Par la suite, les interventions massives de l'Etat italien et de l'Europe sont parvenues tout au plus à stabiliser le phénomène.

L'évolution des disparités entre pays et régions répond à un modèle historique complexe de déséquilibres cumulatifs et de recompositions des inégalités.

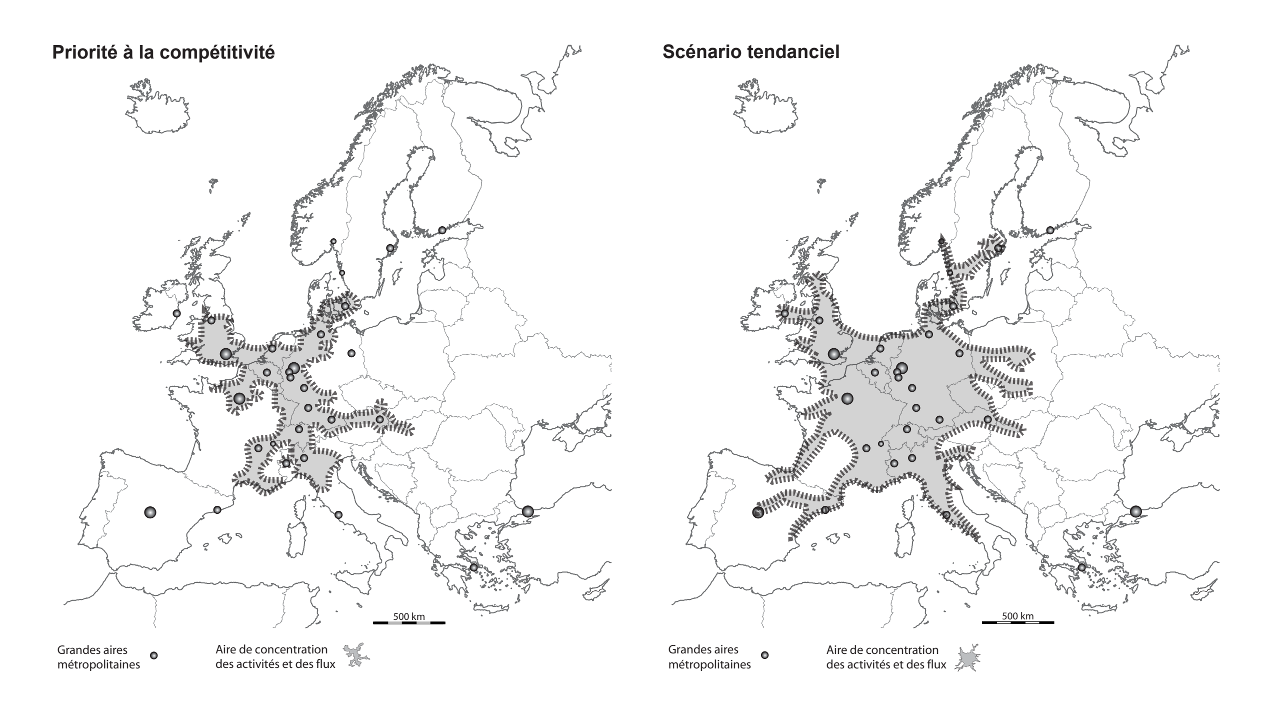
Si le modèle néoclassique de tendance vers l'équilibre ne rend pas compte, dans leur complexité, des évolutions des disparités régionales, il faut pourtant se garder d'une application dogmatique d'un modèle des déséquilibres cumulatifs, qui nierait toute possibilité de rattrapage des retards. Certains rattrapages sont manifestes, tout autant que l'apparition de pôles de déclin, même à l'intérieur des régions centrales globalement prospères.

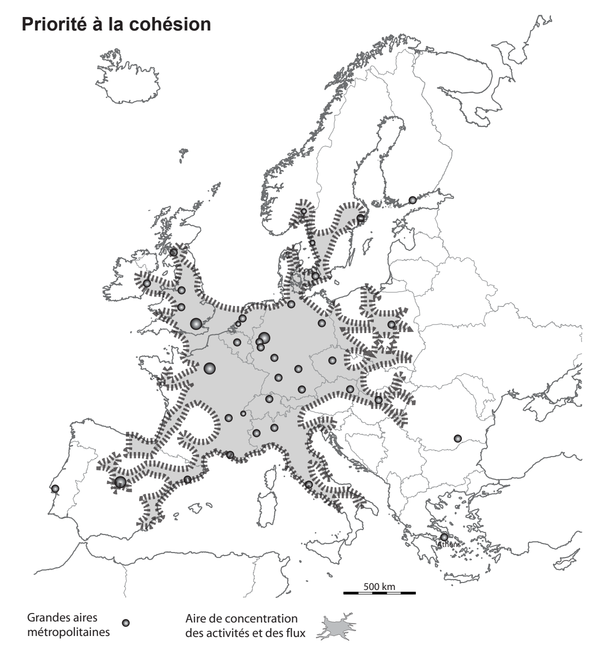
Imaginons dans un premier temps deux unités territoriales identiques. C'est là une hypothèse de départ bien peu vraisemblable et qui pèche par le même a-historisme que la théorie néoclassique. Mais si le raisonnement suivant vaut dans cette hypothèse, il vaudra a fortiori dans la situation, bien plus probable, d'une dotation initiale inégale des deux zones du point de vue de leurs facteurs de production.

Dans un deuxième temps, imaginons la création d'une industrie supplémentaire dans une des deux régions. Ici aussi, en se plaçant dans l'hypothèse la plus a-historique et la plus invraisemblable, on peut invoquer le hasard pour expliquer le choix de l'implantation. Mais celle-ci sera, bien plus vraisemblablement, le produit d'un environnement socio-économique favorable, historiquement construit. Considérons le cas de l'Italie : le nord et le sud n'avaient pas, avant le Risorgimento, des niveaux de développement pré-industriel sensiblement différents. Mais les structures sociales dominantes, fondées sur le développement précoce de la bourgeoisie marchande d'un côté, sur l'aristocratie foncière et l'Eglise de l'autre, ont montré une ouverture totalement différente à l'investissement capitaliste, outre le fait que le nord était dans une situation géographique privilégiée pour fixer l'investissement étranger, français d'abord, allemand ensuite.

Dans un troisième temps, la région ayant bénéficié de l'investissement supplémentaire augmente son avantage : elle profite d'économies d'échelle et du jeu de coefficients multiplicateurs, ainsi que des externalités offertes aux entreprises du fait d'un investissement public privilégié en faveur de la région où son utilisation est optimale. Dès lors, dans un marché unique (pensons, par exemple, à l'impact de l'unification italienne), l'autre région devra se spécialiser dans les productions dont les facteurs sont immobiles (la terre) et où les économies d'échelle jouent peu (l'agriculture, les mines). Elle souffrira de la concurrence des productions extra-régionales pour les produits technologiquement les plus élaborés, ce qui détruira son artisanat pré-industriel incapable d'évolution : dans le contexte de politiques économiques libre-échangistes, mais peut-être également en cas de protectionnisme, puisqu'elle devra alors absorber la production nationale issue de la région la plus développée à des prix vraisemblablement plus élevés qu'en cas d'achat libre sur le marché mondial. Comme l'implantation dans la région la plus riche génère un profit supérieur, travail et capitaux vont migrer dans le même sens (pour ces derniers, soit par investissement direct, soit par l'intermédiaire de placements obligataires publics ou privés des détenteurs de moyens financiers de la région pauvre, peu rompus à l'investissement direct, soit encore par le jeu des transferts publics, du moins dans les phases initiales, avant que ne se mette en place une politique régionale). L'ampleur de cette double migration sera à la mesure du différentiel de développement d'une part et de la transparence de l'espace de l'autre.

Dans un quatrième temps, la croissance des écarts en faveur de la région la plus riche pourrait cesser, du moins si apparaissent des déséconomies d'échelle liées à des phénomènes de congestion, des manques relatifs de main-d'œuvre, la fin de la traduction de la croissance en une complexité croissante des réseaux d'inter-relations. Le modèle sera dès lors complété, pour rendre compte du déclin de certaines zones de vieille industrialisation dans le centre, d'un élargissement marginal de ce dernier vers des bassins de main-d'œuvre banalisée péri-centraux, mais parfois bien localisés dans un nouveau cadre territorial plus étendu (pensons à un marché européen unifié). Il prendra également en compte la délocalisation de certaines séquences de production vers les pays de la périphérie. Il peut aussi être corrigé pour tenir compte d'aides publiques nationales ou supranationales transférées vers les régions les moins développées. Mais, au-delà de certains rattrapages, qui peuvent subvenir à différentes échelles, il reste un modèle du développement inégal. La part croissante des services, pour lesquels les effets d'agglomération jouent un rôle majeur pour les plus qualitativement développés d'entre eux, accélère souvent aujourd'hui les effets d'agglomération, et encourage les concurrences entre régions et villes, d'autant plus que les capacités d'intervention des Etats régressent face au poids des grandes firmes mondiales et au développement des compétences européennes en matière régionale. Les écarts entre régions européennes deviennent particulièrement insupportables dans un moment d'intégration culturelle. Mais pour une large part, l'échelle à laquelle ce creusement des écarts se produit a changé : les impacts différentiels du type de ceux apparus au XIX[e] siècle lors de l'unification italienne jouent de plus en plus aujourd'hui à l'échelle du monde. L'échelle des régions européennes devient une échelle intermédiaire où, du fait des mécanismes institutionnels d'égalisation nationale et communautaire des niveaux salariaux et de l'élévation des exigences technologiques, les différentiels salariaux intranationaux ne compensent plus les handicaps entrepreneuriaux, sociologiques ou de communication, au sens large du terme, des régions périphériques de chaque pays face à la concurrence de





Sources : *Rapport* ESPON *3.2* (www.espon.eu) et ESPON (2007), *Territorial Futures. Spatial scenarios for Europe*.

Fig. 218. Trois scénarios pour le futur de l'Europe à l'horizon 2030.

Le développement inégal des régions est un processus structurel qui doit être replacé dans les contextes historiques concrets des rapports économiques et sociaux et ne peut en tout cas s'interpréter en simples termes chronologiques de « retard » de développement.

certains pays de la périphérie ou de l'Europe centre-orientale. L'avenir du rattrapage de la grande périphérie européenne occidentale, mais aussi des régions les plus périphériques de l'Europe centre-orientale, paraît dès lors incertain, surtout si devaient se conjuguer persistance d'une croissance lente, maintien d'une forte progression de la productivité et du développement technologique et amélioration de la qualité de la gouvernance à l'est.

Le développement inégal des régions est donc un processus structurel qui ne peut s'interpréter simplement en termes de « retard » (chronologique) de développement. Des retours aux temps longs de l'histoire sont souvent nécessaires pour appréhender les déséquilibres régionaux dans la globalité de leurs formations et de leurs devenirs.

3. L'IMPACT POSSIBLE DES POLITIQUES EUROPEENNES

L'avenir de la recomposition de la carte de l'Europe dépendra entre autres des choix politiques à l'échelle de l'Union : privilégiera-t-on, comme le suppose le scénario de Lisbonne, la compétitivité structurelle, la libre concurrence et le marché, impliquant éventuellement un déplacement obligé des populations vers les foyers de développement, ou au contraire des politiques visant à plus d'équité interrégionale, au prix éventuellement d'une croissance globale un peu plus faible ?

Trois scénarios spatiaux pour le futur de l'Europe à l'horizon 2030, correspondant respectivement à une priorité plus forte accordée à la compétitivité ou à la cohésion, ou simplement à la poursuite des tendances actuelles, à politique inchangée, illustrent les implications spatiales de tels choix.

Le scénario orienté vers plus de compétitivité, une réduction des budgets européens et leur concentration sur la recherche-développement, l'éducation, les nouvelles technologies, plus de libéralisation et une priorité à l'élargissement de l'Union plutôt qu'à l'approfondissement des politiques communautaires, la promotion de l'immigration, un rôle déterminant du marché pour les choix d'investissement, y compris en matière environnementale, plus de privatisations, accroîtrait les tendances à la concentration sur les espaces métropolitains et centraux, la périurbanisation et la rurbanisation de cette zone, les polarisations spatiales et sociales. La croissance économique serait plus forte que dans le scénario de base, mais plus concentrée et dans une société plus conflictuelle.

Le scénario favorisant la cohésion, le renforcement des fonds structurels, la concentration des politiques européennes sur les régions faibles et périphériques, dans une Union non élargie, promouvant les énergies renouvelables et les mesures environnementales étendrait l'espace de développement des activités et réduirait les risques de marginalisation des régions périphériques. Il permettrait un meilleur maintien des régions rurales, à travers la diversification de leurs économies. La croissance économique serait plus faible que dans le scénario précédent, mais plus équilibrée et plus respectueuse de l'environnement.

Le scénario tendanciel prend en compte entre autres une décroissance des dépenses publiques, une croissance des coûts énergétiques, la poursuite de la libéralisation du commerce international, une réduction progressive du budget agricole communautaire, une faible cohérence entre les politiques d'innovation et de compétitivité d'une part, celles de cohésion de l'autre. Le résultat spatial en serait une poursuite de la concentration de l'activité dans l'espace central européen, élargi le long de corridors de transport vers les grandes métropoles plus périphériques. Les zones rurales les plus périphériques, les zones de vieillissement prononcé, sauf là où le tourisme est développé, les zones industrielles peu spécialisées dans la haute technologie,

en particulier en Europe centre-orientale seraient en déclin. Les changements climatiques accentueraient leurs impacts négatifs sur de larges portions du sud de l'Europe.

ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE

Pour une information générale sur l'Europe, on peut consulter les trois volumes qui y ont été consacrés dans la *Géographie universelle*, publiée sous la direction de Brunet R. : Pumain D., Saint-Julien Th., Ferras R. & *al*. (1990), *France, Europe du Sud* ; Marchand J.P. & Riquet P. (1996), *Europe du Nord, Europe médiane* ; Rey V. & Brunet R. (1996), *Europes orientales, Russie, Asie centrale*, le premier chez Hachette/Reclus, les deux autres chez Belin/Reclus, ainsi que Rey V. & Saint-Julien Th. (2005), *Territoires d'Europe. La différence en partage*, Lyon, ENS Editions ; Carroué L., Collet D. & Ruiz C. (2006), *L'Europe*, Paris, Bréal ; Vandermotten C. & Dézert B. (2008), *L'identité de l'Europe. Histoire et géographie d'une quête d'unité*, Paris, A. Colin et Didelon C., Grasland C. & Richard Y. (dir.) (2008), *Atlas de l'Europe dans le monde*, Paris, Reclus/La Documentation française.

Pour une présentation générale des structures économiques européennes et leurs dynamiques récentes, se référer à l'ensemble des travaux d'ESPON, intégralement consultables sur le site www.espon.eu. Voir aussi Champion T., Monnesland J. & Vandermotten C. (1996), « The new regional map of Europe », Pergamon, *Progress in Planning, 46*, pp. 1-89 ; Dicken P. & Oberg S. (1996), « The global context : Europe in a world of dynamic economic and population change », *European Urban and Regional Studies, 3*, pp. 101-120 ; Nilsson J.E. & Schamp E.W. (1996), « Restructuring of the European production system : processes and consequences », *European Urban and Regional Studies*, 3, pp. 121-132 ; Vandermotten C. (éd.) (1996), *Développement régional, mutations technologiques, environnement et cadres socio-politiques post-fordistes*, Groupe de travail UGI sur les mutations industrielles, l'adaptation urbaine et l'environnement régional, Bruxelles, *Revue belge de Géographie*, 120 ; Moucque D. (2000), « A survey of socio-economic disparities between the regions of the EU », *European Investment Bank Papers*, *5,* 2, pp. 13-24 ; Crafts N. & Tonolio G. (2000), *Economic growth in Europe since 1945*, Cambridge, University Press ; Vandermotten C. (2002), « Les disparités spatiales en Europe et leurs évolutions : 1960-2000 », *Brussels Economic Review (Cahiers économiques de Bruxelles), 45*, 4, pp. 23-58.

Les questions des compétitions entre les régions et de la convergence sont examinées par Cheshire P. & Gordon I.R. (ed.) (1995), *Territorial competition in an integrating Europe*, Aldershot, Avebury ; par Haas S. & Levet J.L. (2000), « Liens entre stratégie des entreprises et stratégie des collectivités territoriales », Paris, Commissariat général du Plan, http://www.plan.gouv.fr/organisation/sdti/docdetravail/Doc00SHJLLterritoires.html ; par Boldrin M. & Canova F. (2001), « Inequality and Convergence in Europe's Regions : Reconsidering European Regional Policies », *Economic Policy, 32*, pp. 207-253 ; par Gillepsie A., Richardson R. & Cornford J. (2001), « Regional development and the new economy », *European Investment Bank Papers*, *6,* 1, pp. 109-131.

Les références statistiques de base pour toute étude de géographie régionale européenne sont le site d'EUROSTAT (epp.eurosat.ec.europa.eu). Des problèmes statistiques sont évoqués par Behrens A. (2003), « How rich are Europe's regions ? Experimental calculations », EUROSTAT, *Statistics in Focus, General Statistics, theme 1*, *06-2003*, www.europa.eu.int/comm/eurostat et par Stapel S. & Pasanen J. (2003), « Purchasing Power Parities and related economic indicators for EU, Acceding and Candidate Countries and EFTA », EUROSTAT, *Statistics in Focus, Economy and Finance, theme 2, 64-2003*, www.europa.eu.int/comm/eurostat. Une typologie de l'économie européenne est proposée par Vandermotten C. & Marissal P. (2000), « Une nouvelle typologie économique des régions européennes », *L'Espace géographique, 4*, pp. 289-300.

Pour une analyse de la place des grandes métropoles dans la structure et le développement de l'Europe, on peut se référer aux travaux de Pumain D. & Saint-Julien Th. (1996), *Urban Networks in Europe/Réseaux urbains en Europe*, Montrouge, John Libbey. Sur les compétitions métropolitaines, Veltz P. (1996), *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*,

Paris, PUF ; HARRIS N. (1997), « Cities in a global economy : structural change and policy reactions », *Urban Studies, 34*, pp. 1693-1703 ; JENSEN-BUTLER C., SHACHAR A. & VAN WEESEP J. (1997), *European Cities in Competition*, Avebury, Aldershot ; BAGNASCO A. & LE GALÈS P. (éd.) (1997), *Villes en Europe*, Paris, La Découverte ; LEVER W.F. (1997), « Competitive cities in Europe », *Urban Studies*, *36*, pp. 1029-1044 ; BRENNER N. (1998), « Global cities, glocal states : global city formation and state territorial restructuring in contemporary Europe », *Review of International Political Economy*, *5*, pp. 1-37 ; LO F.C. & YEUNG Y.M. (ed.) (1998), *Globalization and the world of large cities*, Tokyo, New York, Paris, United Nations University Press ; CATTAN N. & *al.* (1999, 2e éd.), *Le système des villes européennes*, Paris, Anthropos ; CHESHIRE P. (1999), « Cities in competition : articulating the gains from integration », *Urban Studies*, *36*, pp. 843-864 ; MACNEILL D. (1999), « Globalization and the European city », *Cities*, *16,* pp. 143-147 ; ROZENBLAT C. & CICILLE P. (2003), *Les villes européennes, analyse comparative*, Paris, La Documentation française. DAVID Q., PEETERS D., VAN HAMME G. & VANDERMOTTEN C. (2013), « Is bigger better ? Economic performances of European cities », *Cities, 35*, pp. 237-254. Sur l'aggravation des problèmes sociaux résultant des mutations économiques des métropoles européennes, on peut lire MARTENS A. & VERVAEKE M. (éd.) (1997), *La polarisation sociale des villes européennes*, Paris, Anthropos et MUSTERD S., OSTENDORF W. & BREEBAART M. (1997), « Segregation in European cities : patterns and policies », *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie, 88*, pp. 182-187. Une synthèse générale sur les villes européennes, leurs positionnements et leur importance dans la production de l'espace économique européen est VANDERMOTTEN C., DE LANNOY W., VERMOESEN F. & DE CORTE S. (1998), « Villes d'Europe. Cartographie comparative », *Bulletin du Crédit communal de Belgique*, numéro spécial. Pour le positionnement des villes européennes dans le concert des villes mondiales, voir les nombreux travaux de l'équipe dirigée par TAYLOR P.J. et BEAVERSTOCK J., sur le site web du GAWC http://www.lboro.ac.uk/departments/gy/research/ gawc.

Sur les régions de vieille industrialisation et leur reconversion, le livre de LEBOUTTE R. (1997), *Vie et mort des bassins industriels en Europe. 1750-2000*, Paris, L'Harmattan, et des études de cas dans VANDERMOTTEN C., BRUYELLE P. & GREEN H. (éd.) (1992), *Les régions anciennement industrialisées*, Groupe de travail UGI sur les régions de vieille industrialisation, Bruxelles, *Revue belge de Géographie*, 116.

Sur l'évolution fordiste initiale du Bassin parisien, BASTIÉ J. (1973), « La décentralisation industrielle en France de 1954 à 1971 », *Bull. Ass. Géogr. Français, 408-409,* pp. 561-568.

Sur les districts industriels, on lira PIORE M.J. & SABEL C.F. (1984), *The Second Industrial Divide*, New York, Basic Books ; SWEENEY G. (1987), *Innovation, Entrepreneurs and Regional Development*, London, Frances Pinter ; BENKO G.B. & LIPIETZ A. (éd.) (1992), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF ; ASHEIM B.T. (1996), « Industrial Districts as « Learning Regions » : A Condition for Prosperity ? », *European Planning Studies, 4*, 4, pp. 379-400. La *Revue de géographie de Lyon* a consacré son numéro 70 (1995) au thème *Les districts industriels : tradition et innovation*, avec une introduction de HOUSSEL J.P., « Districts industriels et milieux intermédiaires ». Sur la Troisième Italie, la bibliographie est abondante, par exemple MACDONALD J.S. (1995), « Industrial basins and industrial districts in Italy », *in* LEBOUTTE R. & LEHNERS J.P. (éd.), *Passé et avenir des bassins industriels en Europe, Cahiers d'histoire, 1*, pp. 139-159, Centre universitaire de Luxembourg et BIANCHI G. (1998), « Requiem for the Third Italy ? Rise and Fall of a too Successful Concept », *Entrepreneurship & Regional Development*, *1*. Sur le Choletais, une synthèse est JEANNEAU J. (1996), « Le système productif choletais des industries de la mode face à la mondialisation de l'économie », *Revue belge de Géographie, 120*, pp. 167-176.

Sur les pôles technopolitains en général, AYDALOT Ph. (éd.) (1986), *Milieux innovateurs en Europe*, Paris, GREMI et FACHE J. (2002), *Les territoires de la haute technologie*, Presses universitaires de Rennes.

Sur l'Italie du sud, outre l'ouvrage général de KING R. (1985), *The industrial geography of Italy*, London, Croom Helm, une série d'articles de LIEUTAUD J., parmi lesquels (1992), « La permanence du problème du Mezzogiorno italien »,

Méditerranée, 3-4, pp. 3-12 et (1996), « Technologie et développement régional dans le Mezzogiorno italien », *Revue belge de Géographie, 120*, pp. 179-188. Sur le tourisme : Spataro A. (2000), *Le tourisme en Méditerranée*, Paris, L'Harmattan.

La situation de l'Europe centre-orientale est traitée par Maurel M.C. (coord.) (1997), *Recomposition de l'Europe médiane*, Paris, sedes ; par Zrinsczak G. (1997), *Mutation des campagnes tchèques. Une décollectivisation pragmatique*, Paris, Belin ; par Von Hirschhausen B. (1997), *Les nouvelles campagnes roumaines. Paradoxes d'un « retour paysan »*, Paris, Belin ; par Rey V. (éd.) (1998), *Les territoires centre-européens. Dilemmes et défis*, Paris, La Découverte ; par Bardos-Feltoronyi N. (2001), *Un diagnostic géopolitique de l'Europe du centre*, Bruxelles, Editions de l'Université de Bruxelles ; par Lepesant G. (2002), « Les territoires centre-européens : état des lieux après une décennie de transition », *Territoires 2020, 5*, pp. 79-91, Paris, Datar/Documentation française ; par Halamska M., Lamarche H. & Maurel M.C. (2003), *Le repli paysan. Trajectoires de l'agriculture de l'après communisme en Pologne*, Paris, L'Harmattan. Pour ce qui concerne les temps longs, voir Berend I.T. & Ranki G. (1982), *The European periphery and industrialization. 1780-1914*, Cambridge, University Press.

Sur les migrations en Europe, Coppel J., Dumont J.C. & Visco I. (2001), *Trends in Immigration and Economic Consequences*, oecd, Economics Department ; Vandermotten C., Van Hamme G. & *al*. (2004), *Migrations in Europe : the four last decades*, Rome, igu-Home of Geography publications, vol. III ; Salt J. (2005), *Evolution actuelle des migrations internationales en Europe*, Strasbourg, Editions du Conseil de l'Europe. King R. (ed.) (1993), *Mass migration in Europe. The legacy and the future*, London, Belhaven Press, traite plus spécialement des rapports entre changements économiques et mouvements de population. Sur la géographie sociale et de l'emploi, on peut se référer à deux ouvrages collectifs, Noin D. & Woods R. (ed.) (1993), *The Changing population of Europe*, Oxford, Blackwell et Blotevogel H.H. & Fielding A.J. (ed.) (1997), *People, jobs and mobility in the new Europe*, Chichester, Wiley, ainsi qu'à Favarel-Dapas B. & Quintin O. (2e éd., 2007), *L'Europe sociale*, Paris, La Documentation française.

En ce qui concerne les politiques régionales européennes la Commission européenne a publié depuis 1980 plusieurs *Rapports périodiques sur la situation et l'évolution socio-économiques des régions* et des *Rapports sur la cohésion économique et sociale*. Les nombreuses publications de l'Union européenne relatives au thème régional sont mentionnées et souvent peuvent être consultées gratuitement sur le site web d'eurostat. Le « rapport Sapir » a pour référence (2003), *An Agenda for a growing Europe*, Report of an Independant High-Level Study Group established on the initiative of the President of the European Commission, www.eurosfaire.prd.fr/bibliotheque/pdf/sapir_report_en.pdf.

AUTRES REFERENCES

Smets D. (1996), *Etude de l'image que donnent les grandes villes européennes d'elles-mêmes par le biais des brochures qu'elles proposent aux investisseurs étrangers désireux de s'y implanter et essai de comparaison avec leur profil économique*, Mém. Ing. commercial, Université libre de Bruxelles.

Dobruszkes F. (2009), « Systèmes urbains, économie régionale, stratégies d'acteurs et desserte aérienne européenne : une analyse empirique », *Cahiers scientifiques du Transport, 56*, p. 9-36.

CHAPITRE VIII

LA PRODUCTION DE L'ESPACE DES ETATS-UNIS

CHAPITRE VIII

LA PRODUCTION DE L'ESPACE DES ETATS-UNIS

La spatialité de l'économie américaine s'est directement construite dans le cadre du capitalisme et de l'intégration des marchés, sur un espace vierge. Jointe au libéralisme qui a caractérisé l'histoire économique des Etats-Unis, cette situation devrait entraîner une spatialité proche de l'équilibre supposé par les modèles théoriques néoclassiques.

L'analyse de la géographie des économies belge et européenne a montré le poids des inerties des structures spatiales produites dans les temps longs, y compris avant même la révolution industrielle. Ces héritages sociaux relativisent fortement le rôle des facteurs naturels, des contraintes physiques, voire même de la distance. La révolution agricole et le déclenchement des croissances de population qu'elle a permis ont joué un rôle majeur dans l'évolution industrielle et urbaine ultérieure. Certes, les gisements charbonniers ont fixé à la fin du XVIII[e] siècle et durant le XIX[e] siècle la localisation de nouveaux bassins industriels et de conurbations urbaines. Néanmoins, le passage du capitalisme marchand au capitalisme industriel, puis la tertiarisation croissante de l'économie, avec la concentration des fonctions quaternaires de commandement dans les plus grandes métropoles, ont reproduit certaines inégalités régionales anciennes majeures, en particulier à petite échelle, même si par ailleurs des recompositions spatiales sont intervenues aussi.
Qu'en est-il alors de la production de l'espace nord-américain ? A la différence de l'Europe, on a ici un espace de formation très récente à l'échelle historique, les articulations avec l'occupation clairsemée de l'espace par les populations amérindiennes étant insignifiantes, d'autant que les effets directs ou indirects de la colonisation européenne les ont largement détruites. Au départ d'un héritage colonial limité à la côte atlantique, l'espace américain s'est construit sur des terres vierges, abondantes, avec des populations immigrantes aux ancrages

territoriaux faibles. L'essentiel de la mise en place des structures spatiales s'est fait sur un temps court, simultané au peuplement, à la colonisation agricole et à la révolution industrielle. J. Soppelsa (1986) a pu écrire que « la concentration urbaine n'est pas ici une forme dérivée de la répartition géographique de la population, greffée sur un réseau de marchés pré-existants. Elle est une forme primaire ». L'agriculture s'est développée précocement en tant que production marchande intégrée dans un vaste marché unifié, organisé au départ des villes, en parallèle au développement des chemins de fer. L'étendue des terres et un manque de main-d'œuvre relatif ont conduit à une mécanisation et à une standardisation précoce des productions. Les compagnies ferroviaires, en situation de monopole territorial, bénéficiant de vastes concessions de terres, ont largement contribué à la construction de l'espace américain. Elles ont représenté un débouché massif pour la production industrielle, encouragé la création des activités et du peuplement sur leur tracé pour se construire des marchés et assuré un transfert massif de valeur du monde agricole vers l'industrie. A la différence de l'Europe, la production de l'espace américain s'est donc déroulée dans un espace peu différencié, aux inerties minimales. On se rapproche ici des a priori théoriques de l'économie spatiale néoclassique : l'espace est vierge, isotrope ; ni le poids de l'histoire, ni celui de l'Etat, qui se veut peu interventionniste dans le domaine de l'organisation de la production intérieure, ne viennent « freiner » ou « contrer » les tendances spontanées du capitalisme à construire un espace « idéal », à assurer le plus « rationnellement » les rééquilibrages régionaux et à minimiser les inégalités spatiales à travers le « jeu spontané » de la mobilité des facteurs de production. Voyons ce qu'il en est dans les faits.

I1I LES CONTRAINTES COLONIALES ET L'ESPACE DE LA GUERRE D'INDEPENDANCE A LA GUERRE DE SECESSION

On l'a vu, dans le cadre de la colonisation mercantiliste de l'Amérique du nord, l'opposition climatique entre le nord et le sud de la portion de la côte atlantique occupée par les treize colonies britanniques a conduit à deux modèles différents de colonisation.

Au sud, la société est dominée par des aristocrates, excédentaires en Grande-Bretagne, où se pratique le droit d'aînesse, à la recherche de nouvelles terres exploitables pour une agriculture esclavagiste de produits subtropicaux destinés à la métropole. En vertu du monopole colonial, ces produits doivent être complémentaires et non rivaux de ceux de la métropole, à laquelle l'aristocratie achète ses produits de consommation de luxe. Le gouvernement anglais encourage ainsi la culture du tabac, de l'indigo, du riz, en attendant le coton, etc.

Au nord, des exclus de toutes natures visent avant tout à s'affranchir des rapports sociaux prévalant en Europe : aventuriers, trappeurs ou paysans ; déportés, domestiques liés par des contrats d'indenture [1] ou populations libres chassées par la misère et par les conséquences d'une révolution agraire précoce dans les îles Britanniques (aggravée par un cadre d'exploitation coloniale en Irlande), par le poids des redevances féodales, en Allemagne par exemple, par la guerre ou par l'oppression. Certes, la monarchie britannique avait aussi octroyé dans cette région des seigneuries, avec redevances, servitudes et privilèges féodaux classiques. Mais l'éloignement de l'autorité répressive et l'énorme disponibilité en terres libres incontrôlables, l'absence d'une population locale directement exploitable et de trésors à piller vont déterminer des rapports de force peu favorables à leur rigueur et à l'effectivité de leur maintien, même si les redevances et privilèges féodaux ne seront formellement abolis qu'avec l'indépendance américaine, surtout sur les franges côtières les plus peuplées, comme en témoigne par exemple le maintien de grandes propriétés aristocratiques dans la vallée de l'Hudson. A l'inverse de l'aristocratie du sud, à qui les exportations de produits subtropicaux assurent des moyens nécessaires à l'importation des produits manufacturés anglais, ces populations yankees du Nord-est supportent mal et contournent les interdictions ou les entraves faites au développement d'une industrie locale concurrente des produits anglais. La répétition tout au long du XVIIIe siècle de législations restrictives quant à la production et à l'exportation de produits industriels par les colonies nord-américaines prouve l'incapacité du colonisateur anglais de les faire respecter.

Quant aux marchands et armateurs recherchant le profit sur la base du commerce maritime, ils sont actifs dans les ports tant du nord que du sud (fig. 77, vol. 1). Cette classe marchande, qui s'est bâtie à travers des compagnies issues de la charte de Virginie, tire parti de toutes les opportunités : commerce des esclaves, des produits des plantations, transport des migrants, dont le voyage sera souvent payé à crédit par l'aliénation de plusieurs années de travail. Si le Nord-est leur fournit bien moins de produits d'exportation directe vers l'Angleterre que le Sud-est, il est néanmoins important comme lieu de transformation des produits des Antilles, d'exportation vers ces îles de produits manufacturés, de construction navale, de céréales et de poissons pour nourrir les esclaves à bon marché. Beaucoup plus souple que l'aristocratie foncière, cette classe marchande a le souci de s'affranchir des contraintes du monopole colonial, en particulier de développer librement son commerce avec les Antilles (en ce compris

[1] Les contrats d'indenture étaient des contrats de servitude temporaire, par lesquels des colons s'engageaient à travailler pour une durée de cinq ou sept ans sur les terres d'un propriétaire en échange du prix de leur voyage et de l'obtention d'une terre en pleine propriété au terme du contrat. Au XVIIIe siècle, plus de la moitié des Européens débarquant dans les colonies américaines étaient des « indentured servants ». Ce type de contrat fut même appliqué au XVIIe siècle aux premiers Noirs débarqués en Amérique du nord.

Les formes initiales de la colonisation opposent les intérêts des petits colons libres du Nord-est, des marchands et des armateurs, qui veulent s'affranchir des restrictions mises par la Grande-Bretagne au libre développement de l'artisanat et du commerce, à ceux de l'aristocratie des planteurs esclavagistes du Sud-est, qui exportent leurs productions primaires vers la métropole.

	Grande-Bretagne	*Reste de l'Europe*	*Antilles*	*Afrique*	*Total*
Exportations					
du Nord-est (a)	5,2 %	6,1 %	10,1 %	0,4 %	21,8 %
du Sud-est	22,8 %	4,0 %	3,5 %	0,0 %	30,3 %
Total	28,0 %	10,1 %	13,7 %	0,4 %	52,1 %
Importations					
vers le Nord-est	9,2 %	1,0 %	10,9 %	0,0 %	21,1 %
vers le Sud-est	20,1 %	0,4 %	3,6 %	2,8 %	26,8 %
Total	29,3 %	1,4 %	14,4 %	2,8 %	47,9 %
Nord-est	14,4 %	7,1 %	21,0 %	0,4 %	42,9 %
Sud-est	42,9 %	4,4 %	7,1 %	2,8 %	57,1 %
Total	57,3 %	11,5 %	28,1 %	3,2 %	100,0 %

(a) Au nord du Maryland.

Source : S.B. Carter, S.S. Gartner, M.R. Haines, A.L. Olmstead, R. Sutch & G. Wright (1997), *Historical Statistics of the United States on cd-Rom : Colonial Times to 1970. Bicentennial Edition*, Cambridge University Press.

Les colonies du nord abritent alors 50,5 % de la population totale, celles du sud 49,5 %. Les colonies du nord construisent 79% du tonnage de bateaux, mais ne participent que pour 15 % aux importations de fer, qui est produit sur place.

En 1774, si on fixe la richesse par tête d'homme libre en Nouvelle-Angleterre à l'indice 100, l'indice est à 120 dans les colonies médianes et à 358 dans les colonies méridionales. La terre représente 71 % de cette richesse dans le nord ; elle représente 40 % de la richesse de l'homme libre dans le sud, mais les esclaves et domestiques comptent là pour 42 %.

Tableau 113. Répartition des destinations et provenances du commerce extérieur des 13 colonies américaines en 1769 (en pourcentage de la somme des importations et exportations).

A la fin du XVIII[e] siècle, l'espace colonisé est limité à la crête des Appalaches. Il oppose les espaces des grandes plantations du sud à un nord à l'économie plus diversifiée, avec des activités artisanales de transformation. La Fall line, au pied oriental des Appalaches, y fixe une métallurgie forestière et des localisations manufacturières.

les Antilles françaises, avec lesquelles elle entretient un commerce de contrebande). Ses intérêts se rapprochent donc de ceux des colons nordistes ; comme pour ces derniers, la lutte pour l'indépendance s'inscrit dans une perspective de développement capitaliste endogène, entièrement autonome par rapport à la Grande-Bretagne.

Au moment de la guerre d'Indépendance (1775-1783), l'espace américain, limité par la crête des Appalaches, oppose donc le nord et le sud sur la base des structures sociales qui viennent d'être évoquées (fig. 77, vol. 1) :

– au sud, peu de villes, des grandes plantations, des échanges internes limités et des échanges extérieurs surtout orientés vers la métropole, par des wharfs implantés au fond d'estuaires ou au débouché de fleuves côtiers ;
– au nord, des ports plus nombreux, au commerce plus diversifié, avec des activités de transformation. Leur développement, imposé par l'insuffisance structurelle du commerce extérieur complémentaire du Nord-est avec la Grande-Bretagne, est favorisé par le souci d'affranchissement par rapport à la métropole, par les exportations de produits manufacturés vers les Antilles, ainsi que par les besoins de l'autoconsommation et de l'équipement de la paysannerie pionnière, vendant ses excédents dans les villes voire aux Antilles. L'artisanat textile, du cuir, la fabrication de meubles, la conservation du poisson se développent dans le même contexte. Ce milieu social s'avérera attractif pour les artisans migrants, qui importeront très tôt de nouvelles techniques, à une époque où il était encore possible de les copier à peu de frais. Ainsi, la jenny fut utilisée dans le Nord-est dès la fin du XVIII[e] siècle et la waterframe d'Arwright, conçue en 1768 en Angleterre, dès 1789. Précédée depuis longtemps par les moulins hydrauliques dans la meunerie par exemple, la diffusion de la waterframe confirmera et amplifiera les localisations industrielles en arrière de la côte, le long de la Fall line, ligne de chutes au contact du piedmont appalachien et de la plaine côtière ; de nombreuses forges s'y appuient sur les ressources locales en bois et en minerai de fer ; des « mill towns » y apparaissent, comme Springfield, Worcester, etc. Néanmoins, les marchés restent émiettés, même dans le Nord-est.

Au vu de l'opposition entre deux colonisations socialement si différentes, on comprend que l'alliance entre sudistes et nordistes qui a débouché sur l'Indépendance des Etats-Unis ne pouvait être le fruit que de circonstances contingentes, surdéterminantes à un moment donné, qui ne gommaient pas des intérêts fondamentalement contradictoires sur le long terme, portant en germe leur éclatement lors de la guerre civile [2].

Les embargos de la guerre d'Indépendance ainsi que le blocus de la « deuxième guerre d'Indépendance » en 1812 conduisent à des ruptures prolongées des relations commerciales avec la Grande-Bretagne, accompagnées de diminutions radicales des importations manufacturières. Ces déconnexions forcées stimulent les activités artisanales proto-industrielles tout autant qu'elles détournent des capitaux du négoce international et du transport des migrants et des esclaves vers l'industrie nationale protégée de façon temporaire. Une véritable bourgeoisie industrielle émerge. C'est sans doute sous l'impact des embargos qu'apparaît en 1787 la première manufacture de cotonnade. Et c'est la guerre de 1812 qui suscitera par exemple la Boston Manufacturing Company à Waltham, réunissant pour la première fois filature et tissage dans la même usine, sur la base d'un métier à tisser à vapeur inspiré d'un modèle anglais, et d'un nouveau

La rupture avec la Grande-Bretagne stimule le développement industriel du Nord-est, où un marché intégré apparaît dès le début du XIX[e] siècle.

[2] Ces contingences qui soudent, dans une lutte commune contre l'Angleterre, planteurs esclavagistes structurellement endettés, petits colons pionniers farouchement indépendants, bourgeoisie industrielle naissante et grands négociants internationaux relèvent de la volonté anglaise tout à la fois d'empêcher la libre frappe de monnaie (qui permettait de dévaloriser, au travers de l'inflation, les créances anglaises sur les grands planteurs sudistes), de renforcer le monopole commercial colonial (renchérissant ainsi les produits importés), de lutter contre la contrebande, en particulier avec les Antilles françaises, de garder le contrôle sur la colonisation jusqu'au Mississippi – Missouri, au-delà de la frontière appalachienne proclamée par la Couronne en 1763 (alors que le coût en était supporté par les treize colonies), dans le but de préserver les revenus coloniaux liés à la trappe ou de réaliser les allocations de terres au bénéfice de l'administration coloniale. Dès lors, si les plus farouches indépendantistes se retrouvent parmi la bourgeoisie industrielle et les petits colons, ne restent véritablement fidèles à la métropole que les loyalistes, groupe social plus ciblé, composé de fonctionnaires et de spéculateurs fonciers proches de la Couronne.

système de broche à filer. L'exemple se répand rapidement en Nouvelle Angleterre (on y compte 8 000 broches à coton en 1808 pour 500 000 en 1815 !). Stimulés par l'arrêt des importations, mais aussi par une demande liée à la guerre elle-même, hauts fourneaux, forges, fonderies et fabrications métalliques, constructions mécaniques se développent. La machine à vapeur est introduite en 1808. Un marché intégré commence à se développer dans la région comprise entre Boston et New York.

Si une partie des industries nées de la guerre souffriront de la paix et de la reprise des importations manufacturières depuis l'Angleterre, l'Indépendance n'en aura pas moins des conséquences profondes : sur le plan extérieur, les restrictions anglaises tendant à confiner les colonies américaines dans le rôle de simples fournisseurs de matières premières ne pèsent plus sur les productions manufacturières locales ; sur le plan intérieur, les redevances et privilèges féodaux sont définitivement supprimés. Les grands propriétaires fonciers spéculateurs, les négociants les plus conservateurs, y compris dans le Nord-est, sont affaiblis par leur défaite et l'exode des tories restés fidèles à l'Angleterre pendant le conflit. Au contraire, la bourgeoisie industrielle politiquement et économiquement renforcée profite de l'enthousiasme patriotique à la sortie du conflit pour faire adopter en 1816 les premières politiques de protections tarifaires, alors que reprennent les importations, en les présentant comme un moyen de dégager des ressources publiques [3]. La bourgeoisie industrielle fait aussi accepter des initiatives publiques en matière d'infrastructures de transport. Routes à péage, puis canaux, ensuite chemins de fer, édifiés entre autres sur la base d'emprunts à l'étranger, dopent l'industrie, tant à travers la demande accrue en fer et en machines qu'en conduisant à une unification croissante des marchés : celle-ci facilite par ailleurs la poursuite de la colonisation vers l'ouest, fondement d'une alliance avec les petits colons et les nouveaux immigrants. Orienté pour l'essentiel selon un tropisme de l'est vers l'ouest, ce développement des transports va peu à peu détourner vers le Nord-est le commerce fluvial nord-sud du bassin du Mississippi. C'est le même Nord-est qui va devenir le point d'arrivée privilégié d'une immigration croissante à partir de 1840 et qui diversifie peu à peu le fond ethnique britannique (surtout si on considère les Irlandais à part), soit qu'elle y trouve du travail dans l'industrie, soit qu'elle s'enfonce vers l'ouest dans des régions échappant à la concurrence de la plantation esclavagiste.

[3] Si les premières théories du protectionnisme nécessaire aux « industries dans l'enfance » sont souvent attribuées à l'Allemand Friedrich List, elles sont en fait déjà clairement exposées dès 1791 par l'Américain Alexander Hamilton, dont List subit l'influence directe, dans son *Report on Manufactures*.

Le développement de l'industrie du Nord-est se construit à l'abri de barrières protectionnistes. C'est le Nord-est qui accueille l'immigration européenne et c'est au départ de cette région que s'organise la colonisation à l'ouest des Appalaches.

La première moitié du XIXe siècle renforce donc les oppositions sociales et spatiales issues de la période coloniale. De la Pennsylvanie au Massachussets, le Nord-est reste la base industrielle, stimulée par les tarifs protecteurs et l'extension rapide des marchés avec les flux migratoires, avec quelques glissements : le recul progressif du rôle du bois et des chutes d'eau comme facteurs de localisation industrielle avec la diffusion de la vapeur favorise les villes, où se concentrent marchés et main-d'œuvre. Au sud, la reprise des échanges avec l'Angleterre, grosse importatrice de coton, couplée avec l'introduction de l'égreneuse, pousse les grands planteurs, aux logiques rentières beaucoup plus tournées vers la terre que vers les investissements industriels, à privilégier cette culture, bien adaptée à l'esclavage dans la mesure où elle exige presque toute l'année un travail assez concentré dans l'espace et ne réclame que peu de matériel et de soins techniques. Les exportations cotonnières ne sont plus seulement dirigées vers l'Angleterre ou la France, mais aussi vers le Nord-est, d'où sont originaires les intermédiaires commerciaux et financiers. Par ailleurs, la Californie connaît ses premiers afflux migratoires en 1849,

L'exacerbation des contradictions entre les intérêts protectionnistes nordistes et les orientations libre-échangistes sudistes s'accentue avec le peuplement et l'intégration du marché à l'ouest des Appalaches. Cela va conduire à la guerre de Sécession.

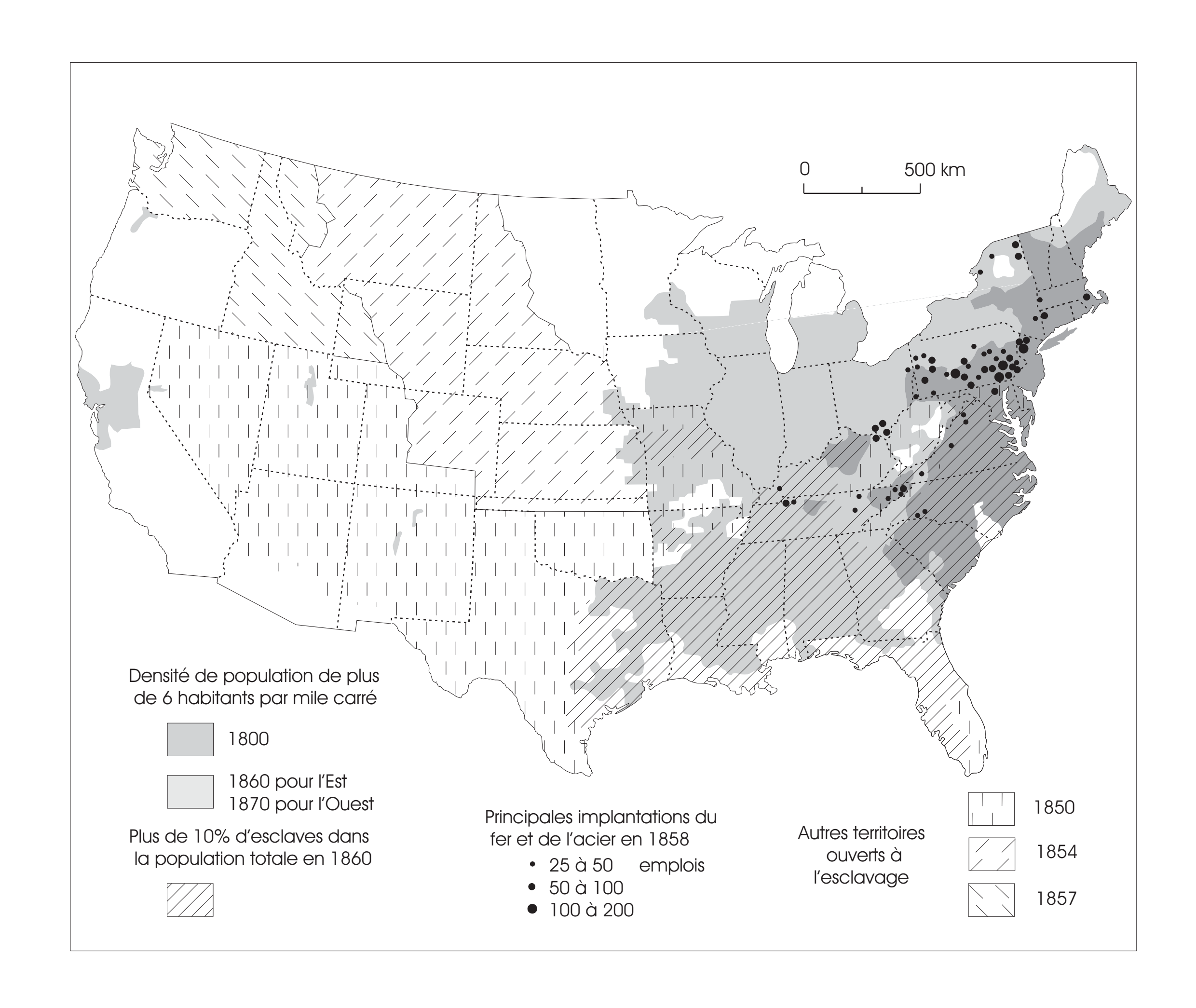
au lendemain de son annexion, dopés par une découverte d'or, qui participera au financement de l'industrialisation. Cette colonisation sur la côte du Pacifique s'appuie sur le commerce lointain avec l'Extrême-Orient, en particulier avec la Chine (le thé s'échange contre des fourrures et des produits du Nord-est) mais aussi sur un nouveau tissu social d'aventuriers et de petits entrepreneurs individuels très mobiles, dont certains se tourneront, une fois retombée la fièvre de l'or, vers une agriculture capitaliste spécialisée. Elle renforce la volonté d'un contrôle politique de l'espace d'une côte à l'autre et d'une ouverture de nouveaux marchés dans le Pacifique pour les intérêts américains, dont témoignent les exigences d'accès aux ports japonais concrétisées en 1853 par le bombardement du commodore Perry dans la baie de Tokyo.

La politique menée après 1812 et le renforcement relatif du Nord-est ne pouvaient qu'aiguiser l'opposition des oligarchies sudistes. Le protectionnisme leur impose l'achat des biens manufacturés fabriqués dans les industries protégées du Nord-est à des prix plus élevés encore que ceux pratiqués sous monopole anglais [4]. Les tarifs protectionnistes rencontrent en revanche beaucoup moins de résistance chez les petits colons de l'intérieur, d'autant moins touchés qu'une partie de leurs besoins en articles manufacturés de première nécessité continue d'être satisfaite sur la base des activités domestiques. De plus, une part des ponctions tarifaires sont investies dans le réseau de transport, ce qui leur permet d'écouler plus facilement les surplus de leur production agricole vers les villes de l'Est en forte croissance, tout en diminuant les coûts de transport pour l'importation des biens manufacturés. C'est d'ailleurs dans le cadre de ces liaisons commerciales qu'émerge, parmi ces colons de l'intérieur, une bourgeoisie industrielle de première transformation des produits agricoles, avant leur transport vers les villes de l'Est.

Sous la pression sudiste surtout, les tarifs sont néanmoins diminués peu à peu après 1828, ainsi d'ailleurs que les subventions d'Etat aux entreprises et à la marine marchande, durement concurrencée par l'Angleterre. Mais les conditions d'une alliance solide entre la bourgeoisie industrielle nordiste et la masse des petits colons vont se trouver réunies autour de la question foncière et de la colonisation à l'ouest. Incapables d'orienter vers un système de culture plus intensive un système esclavagiste fondé sur une main-d'œuvre sans aucune qualification mais revigoré par la demande croissante de coton par l'Europe après 1830, n'investissant guère dans les équipements et moins encore dans l'évolution des méthodes de culture, les oligarchies du coton pratiquent massivement le « massacre des terres ». Elles se contentent d'acheter les meilleures terres, à des prix trop élevés pour les petits colons, puis de les abandonner une fois épuisées. Elles étendent ainsi l'esclavage vers l'ouest et repoussent sans cesse ces petits colons vers des terres marginales ou sur les terres non défrichées, avant de les y rattraper. Il en résulte chez les petits colons une forte opposition à l'esclavage, et l'exigence d'un accès libre à la terre. Les tensions s'exacerbent quand de vastes territoires à l'ouest du Mississippi sont ouverts à l'esclavage jusqu'à la frontière canadienne en 1854 (acte du Kansas – Nebraska) et en 1857 (décision Dred Scott), en contradiction avec le compromis de 1820 qui limitait l'esclavage dans les territoires achetés à la France en 1803 au sud du parallèle de 36°30', à l'exception du Missouri. Le nouveau parti républicain emporte dès lors les élections de 1860, avec Abraham Lincoln, dans les Etats non esclavagistes : en préconisant, outre les politiques tarifaires, la disparition de l'esclavage, la distribution gratuite du domaine public sur les terres de l'Ouest et la construction d'un chemin de fer transcontinental permettant d'y accéder, la bourgeoisie industrielle fédère ainsi autour d'elle une large coalition s'appuyant sur la masse des petits colons et sur les ouvriers industriels [5].

[4] Cette opposition aux tarifs fut, il est vrai, aussi le fait d'une certaine fraction des classes marchandes des côtes du Nord-est, liées à l'import/export avec la Grande-Bretagne. Mais l'alliance entre ces marchands et les aristocrates du sud fut d'autant plus difficile que les planteurs esclavagistes s'estimaient lésés autant par ces intermédiaires commerçants que par la politique de protection tarifaire.

[5] Qui développeront par la suite des comportements parfois aussi racistes que ceux de l'aristocratie sudiste : la main-d'œuvre noire, utilisée pour briser les grèves, représente une pression à la baisse sur les salaires dans le Nord-est. De nombreux syndicats, qui ont obtenu le « closed shop » (l'embauche réservée aux travailleurs syndiqués) excluent les Noirs (et les femmes) jusque dans les années trente, voire cinquante.



Source : C. O. Paullin (1932).

Fig. 219. L'espace états-unien durant la première moitié du XIXe siècle.

I2I LA FORMATION DE L'ESPACE ETATS-UNIEN DURANT LES DEUXIEME ET TROISIEME KONDRATIEFF

1. LES CONSEQUENCES DE LA GUERRE DE SECESSION ET LE DEVELOPPEMENT DES CHEMINS DE FER

La défaite inéluctable des sudistes lors de la guerre de Sécession entérine la domination de la logique industrielle dans la formation de l'espace nord-américain ; elle ira de pair avec une logique d'expansion internationale des marchés et de contrôle des ressources continentales – illustrée par l'intervention à Cuba (1898) et par la politique du Big Stick, le gros bâton, du président républicain Théodore Roosevelt (1901-1909) – puis d'hégémonie sur l'économie mondiale après la Première Guerre mondiale, dès lors que l'espace états-unien est achevé avec la fin de la Conquête de l'Ouest [6].

Suite à la défaite des confédérés, la bourgeoisie industrielle met résolument en œuvre une politique économique conforme à ses intérêts : les tarifs douaniers sont fortement relevés ; ils ne reviendront aux niveaux de compromis plus modérés d'avant la guerre de Sécession qu'au début du XXe siècle, c'est-à-dire à un moment où la suprématie concurrentielle américaine est déjà assurée. Déjà stimulée pendant le conflit par les commandes militaires (industries de la laine et de la confection pour les uniformes, chaussures, constructions navales, fabrications d'armes, …), qui exigent une standardisation des produits, l'industrialisation s'accélère. Le développement industriel est soutenu par une accentuation du transfert vers l'économie intérieure des capitaux du négoce international et de la marine marchande, par l'afflux d'or californien, par la centralisation de l'émission monétaire (dès 1861), par l'intégration des marchés financiers soumis à des règles fédérales et par un large recours aux emprunts extérieurs. Il s'appuie sur un triple rôle moteur des chemins de fer dans le cadre d'une très forte croissance de population soutenue par l'immigration [7] : primo, l'unification très rapide à partir de 1860 d'un très vaste espace économique, plus étendu que n'importe quel marché européen à la même époque et dont la frontière est sans cesse repoussée vers l'ouest ; secundo, le maintien d'une demande croissante et soutenue en biens industriels (rails, matériel roulant ; 60 % de la production d'acier Bessemer est destinée aux chemins de fer entre 1865 et 1880) ; tertio, le drainage massif du produit du travail paysan.

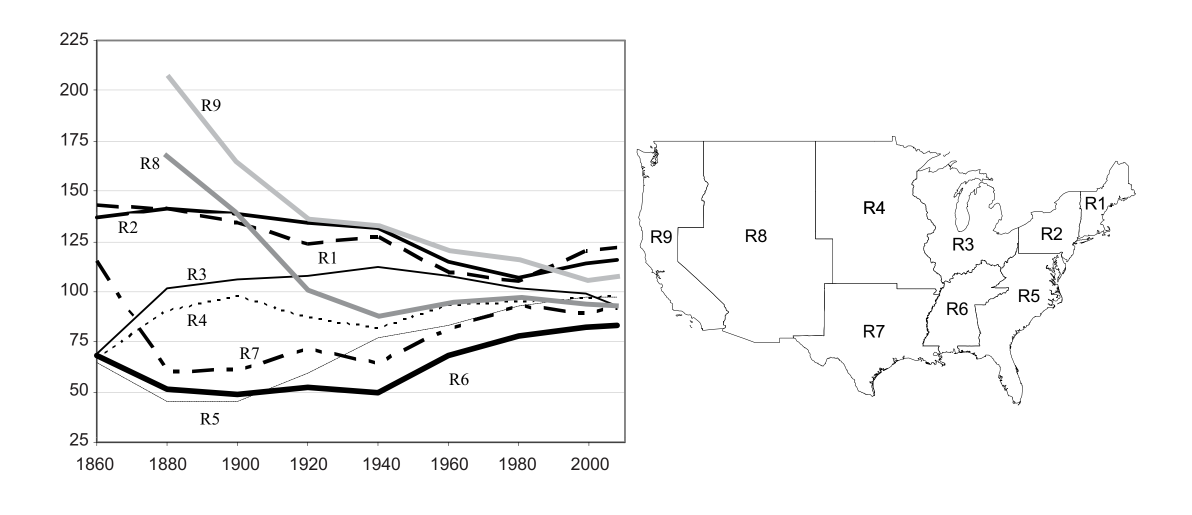
En effet, le développement des chemins de fer va être au cœur d'un processus majeur de financement de l'industrialisation par un transfert massif du surproduit paysan. Les compagnies ferroviaires se font octroyer gratuitement d'immenses concessions territoriales en bordure des futurs tracés, d'autant plus facilement que le libre accès à la terre était depuis toujours au cœur des revendications des pionniers de l'Ouest, mais sans guère de distinction quant à ses bénéficiaires. Elles en retirent des rentes foncières considérables, en revendant des parcelles aux paysans colons, auxquels elles accordent un crédit assez facile. Les énormes disponibilités en terre, couplées à une immigration nourrie, incitent les compagnies à réinvestir massivement cette rente dans la construction de nouvelles lignes, elles-mêmes génératrices de rentes nouvelles. L'achat des terres et l'endettement massif des paysans conduisent dès lors au transfert d'une part importante des surplus paysans vers les compagnies de chemins de fer et, ainsi, par l'intermédiaire des commandes en rail et en matériel roulant,

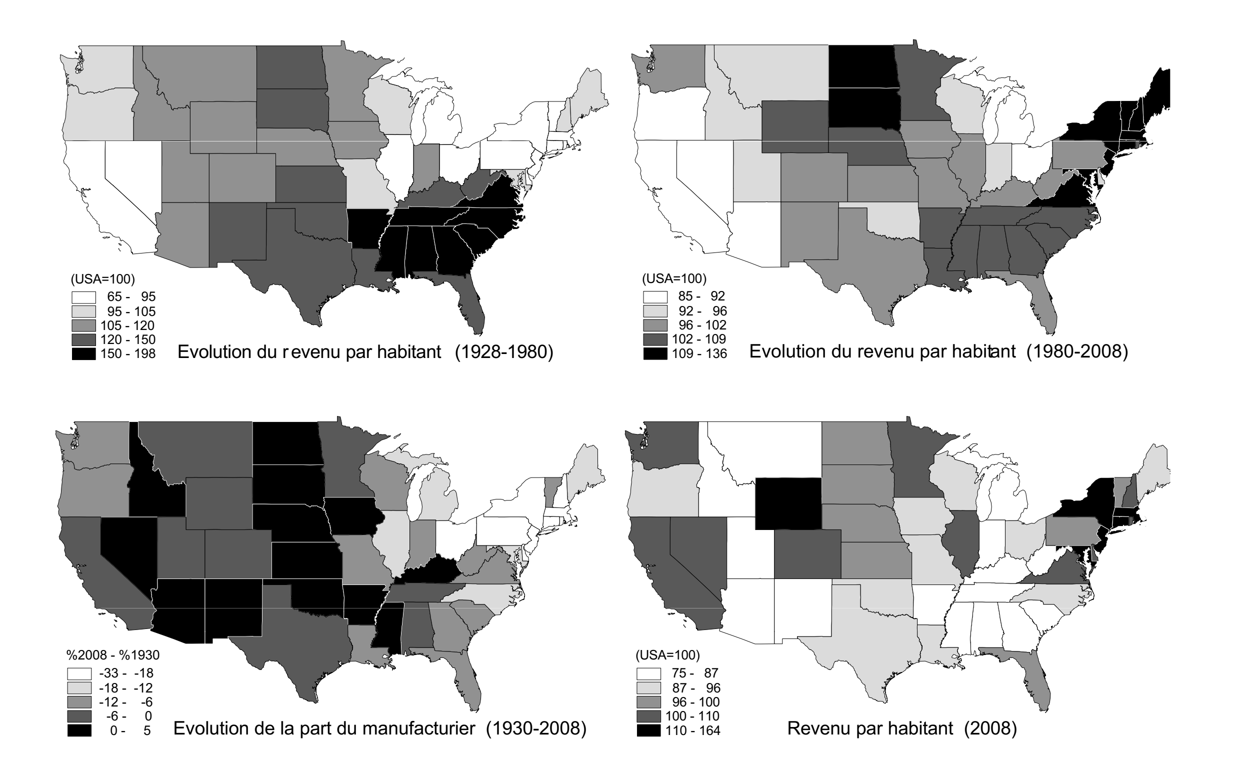
[6] Le premier chemin de fer transcontinental joint l'Atlantique au Pacifique en 1869. La « frontière intérieure » est achevée en 1890, après le massacre de Wounded Knee qui clôture les guerres indiennes, où se sont recyclés les vétérans de la guerre de Sécession. En dehors de l'Alaska et des îles Hawaï, les derniers territoires à être transformés en Etats sont le Colorado (1876), les deux Dakotas, le Montana et le Washington (1889), l'Idaho et le Wyoming (1890), l'Utah (1896), l'Oklahoma (1907), l'Arizona et le Nouveau-Mexique (1912).

L'inéluctable victoire nordiste lors de la guerre de Sécession entérine la domination de la logique industrielle dans la formation de l'espace nord-américain.

[7] Prenant le relais des routes et des canaux et s'inspirant des modèles anglais, les chemins de fer se développent à partir de 1830, grâce à des capitaux européens et à des capitaux privés américains, complétés par des interventions directes ou indirectes des pouvoirs publics, depuis des villes jusqu'à l'Etat fédéral. Ce n'est cependant qu'à partir de 1850 que se généralise l'usage des rails en fer et les lignes resteront souvent jusqu'à la guerre civile morcelées en tronçons d'écartements variables appartenant à différentes compagnies.

Aux Etats-Unis, le développement des chemins de fer a joué un rôle majeur dans le processus d'industrialisation, d'intégration des marchés et de l'agriculture à l'économie capitaliste et de transfert du surproduit paysan.





Source : Bureau of Economic Analysis.

Outre la tendance générale à la convergence, on remarquera l'affaiblissement du sud après la guerre de Sécession, suivi de sa stagnation relative jusqu'à la Seconde Guerre mondiale. L'affaiblissement relatif initial de l'Ouest ne traduit que le passage d'une économie de pillage de richesses primaires par une population clairsemée à une économie plus intégrée et plus diversifiée, concernant une population en forte croissance. Dans la phase post-fordiste récente, le Nord-est se renforce relativement à nouveau, tout comme le font en Europe les plus grandes régions métropolitaines. En revanche, l'Est nord central, autour des Grands Lacs, plus industriel, ne reprend pas, de la même manière que les vieilles régions industrielles européennes. Le rattrapage du Sud devient plus incertain ou, du moins, moins généralisé : ici aussi les analogies sont intéressantes à relever avec la situation de la grande périphérie méditerranéenne en Europe.

Fig. 220. Evolution du revenu relatif par habitant des grandes régions des Etats-Unis depuis 1860.

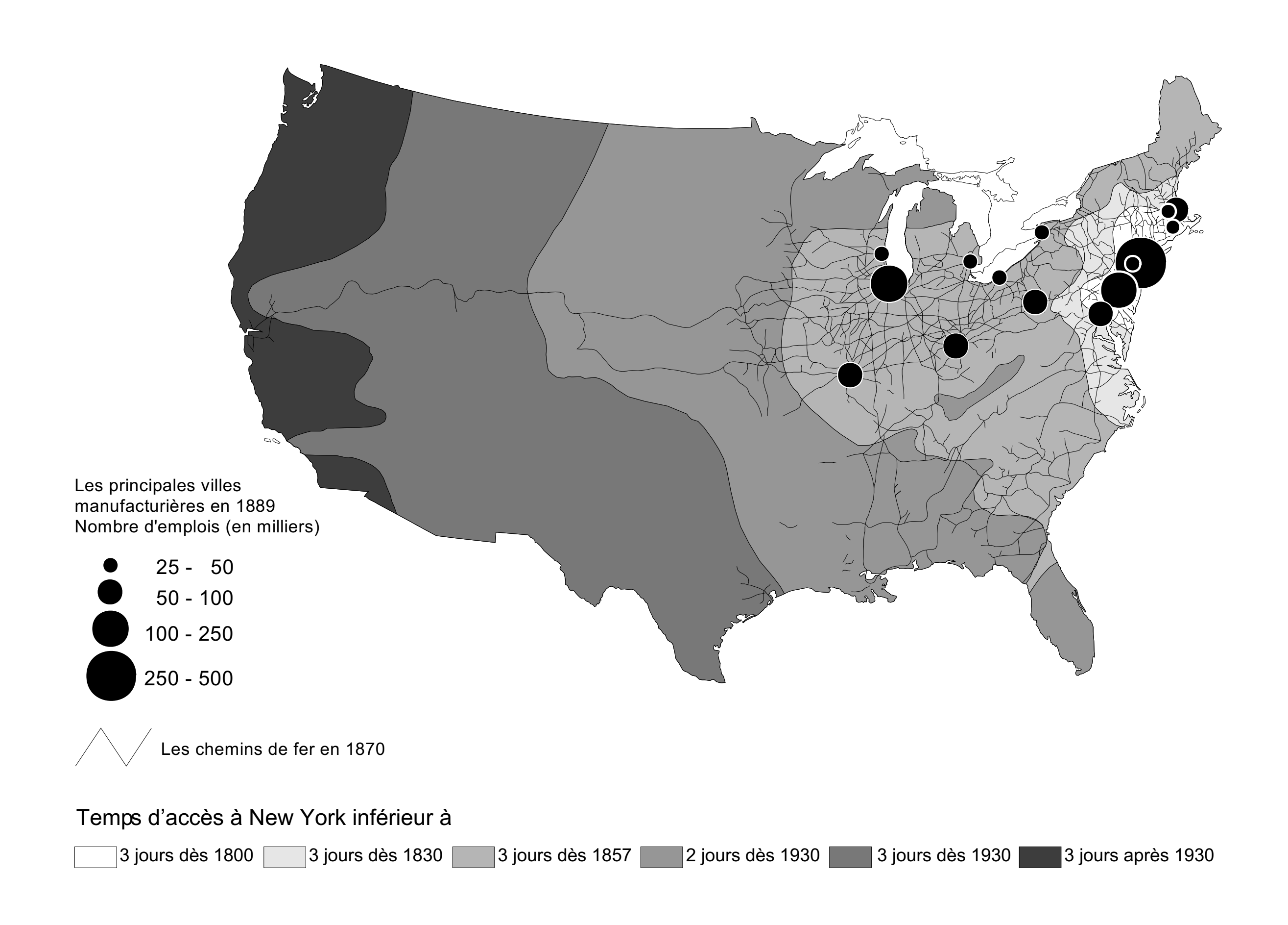
vers l'accumulation industrielle. Le développement ferroviaire est par ailleurs un puissant stimulateur d'évolution de la production paysanne en production marchande. Celle-ci est à son tour l'occasion d'une importante ponction supplémentaire sur les surplus paysans : la commercialisation d'une partie de la production, nécessaire au remboursement des dettes, doit recourir aux chemins de fer qui, en situation d'oligopole, peuvent imposer des tarifs élevés [8]. La demande de l'agriculture en biens manufacturés (pompes, outils, fils de fer barbelés, …), renforcée par les exigences d'une mécanisation agricole rapide – souvent à crédit –, dans un contexte de très grandes disponibilités en terres accessibles et de rareté de main-d'œuvre, est aussi une stimulation importante pour les industries. Elle permet, à travers une diminution des prix agricoles, une baisse continue du coût de la base alimentaire des ouvriers urbains. De manière générale, malgré leur caractère en partie rentier, les compagnies de chemin de fer joueront donc un rôle fondamental dans l'accumulation industrielle et l'insertion de la production agricole américaine dans l'économie capitaliste standardisée, au détriment de la petite production marchande [9]. La conjugaison d'une mécanisation rapide et d'un fort endettement paysan, permettant et imposant le dégagement de surplus agricoles importants, conduira aussi à une pénétration des marchés européens parallèlement à la baisse rapide des coûts de transports vers les années 1880 ; ceci rééquilibrera la balance commerciale avec l'Europe et permettra sur ce gage un recours aux emprunts extérieurs européens.

En conclusion, le détournement des capitaux du grand négoce international et de la marine marchande vers l'industrialisation intérieure, les emprunts extérieurs et les transferts massifs du surtravail paysan seront les sources majeures de l'accumulation industrielle pendant ce take-off américain : un décollage qui bénéficie de plus de l'unification très rapide d'un énorme marché gonflé par d'importants flux migratoires. Cette unification des marchés est encore accélérée par une standardisation précoce des processus de production, permettant une mécanisation intense, de fortes croissances de productivité et le développement de la publicité, dans un cadre moins marqué qu'en Europe par les héritages des inerties corporatistes artisanales, sans cloisonnements nationaux et dans un contexte de rareté relative de la main-d'œuvre. Dès 1870, le PIB américain dépasse ceux de la Grande-Bretagne et de la France. Il est supérieur de 50 % au PIB britannique en 1890. Les industries américaines sont plus intensives en capital que les industries européennes correspondantes. Les firmes développent l'intégration horizontale et verticale, taylorisent très tôt les processus de production et mettent en place des chaînes de montage. La forte croissance de productivité qui en résulte, souvent au prix d'un gaspillage considérable de ressources naturelles, permet la baisse des prix des produits manufacturés, une hausse des salaires et donc un développement rapide de la consommation de masse, selon les conceptions de Henry Ford, qui popularise l'automobile avec le lancement du modèle T dès 1909. Le rôle de la demande (privée et publique) et le recours massif au crédit (et au déficit budgétaire) comme moteurs de l'économie seront théorisés par Keynes dans les conditions de la crise du début des années trente. L'intervention étatique comme outil de stabilisation économique sera appliquée par le président Franklin D. Roosevelt dans sa politique du New Deal, conduisant à lancer de vastes programmes fédéraux, comme l'aménagement agricole, hydroélectrique et industriel de la vallée de la Tennessee (Tennessee Valley Authority), une zone déshéritée des Appalaches, en attendant la relance par l'économie de guerre.

Dans un cadre où les inerties sont faibles, la standardisation des processus de production et l'unification des marchés et des comportements de consommation sont précoces. L'économie américaine peut aussi se nourrir de l'afflux d'immigrants, qui connaît son apogée à la fin du XIX[e] siècle et au début du XX[e].

[8] Alors qu'au contraire la grande industrie, oligopolistique elle aussi, peut négocier avec les compagnies ferroviaires des accords préférentiels, tel celui qui a permis à Rockfeller à partir de 1873, en lui accordant un tarif inférieur de 40 % à celui de ses concurrents, d'imposer le monopole de la Standard Oil (l'ancêtre d'Exxon) sur le raffinage et la commercialisation de pétrole aux Etats-Unis, jusqu'à l'éclatement formel du trust en 1890 en 20 sociétés (qui resteront en réalité liées par des intérêts financiers) en vertu de la loi fédérale anti-trust (Sherman Act).

[9] Il est révélateur à cet égard qu'après les revendications de libre accès à la terre qui ont conduit à l'adoption du Homestead Act en 1862, dans le cadre de l'alliance entre petits colons et bourgeoisie industrielle, les principales luttes sociales des masses paysannes américaines dans la deuxième moitié du XIX[e] siècle se soient focalisées sur deux revendications majeures, portées entre autres par le Parti populiste : une politique monétaire inflationniste, susceptible de diminuer le poids de l'endettement paysan, et le contrôle des abus des chemins de fer, voire leur nationalisation (de même qu'une opposition aux monopoles des télégraphes, moissonneuses-batteuses, etc.). Le journal de la puissante National Farmers' Alliance, qui a alors 400 000 membres, écrit en 1890 : « Il y a trois grandes récoltes dans le Nebraska : l'une est la récolte de maïs, l'autre est la récolte des frais de transports, et la troisième la récolte d'intérêts. La première est le fruit de la sueur et du labeur du fermier. Les deux autres sont produites par des hommes qui restent dans leurs bureaux et derrière les guichets de leurs banques, et exploitent les fermiers ».



Source : C. O. Paullin (1932).

Qu'il s'agisse de la densité du réseau de chemin de fer, ou de la localisation des plus grandes villes manufacturières, les développements les plus dynamiques se concentrent essentiellement dans le Nord-est et l'Est nord central, en dehors des espaces côtiers ou intérieurs héritiers de la colonisation esclavagiste au sud.

Fig. 221. L'espace économique états-unien du dernier quart du XIX[e] siècle.

2. PERMANENCES ET MUTATIONS SPATIALES D'UNE ECONOMIE STANDARDISEE

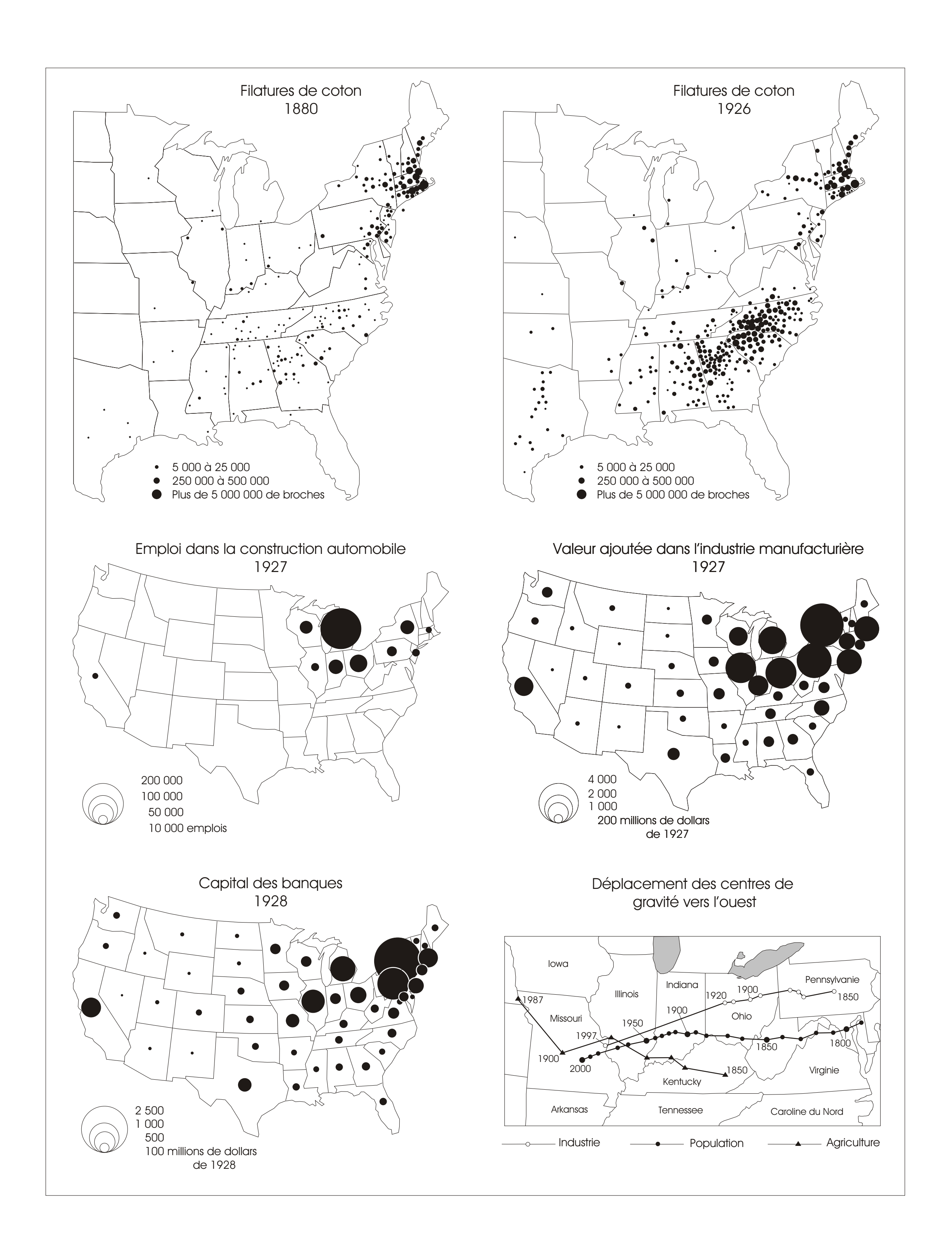
A travers la seconde moitié du XIX[e] siècle et le début du XX[e], le Nord-est (Nouvelle-Angleterre et Centre atlantique), foyer originel du capitalisme industriel américain, maintient sa suprématie, en particulier pour les fabrications les moins standardisées, les plus technologiques, les plus qualifiées. Il affirme son rôle décisionnel et sa spécialisation dans le secteur financier.

La base principale de l'affirmation industrielle des Etats-Unis est centrée sur le triangle du Manufacturing belt, avec pour sommets Boston, Washington et Chicago.

Cette période confirme aussi le glissement de l'industrie vers les grands centres urbains, au détriment des localisations héritées de la petite métallurgie forestière et de la Fall line. En outre, parallèlement au glissement vers l'ouest du centre de gravité de la population et des marchés américains, sous l'effet des migrations et de la progression du réseau ferroviaire, la base industrielle principale des Etats-Unis s'étend sur le MidWest oriental (l'Est nord central). Avec la généralisation de la houille comme base énergétique, les grands bassins charbonniers de l'ouest des Appalaches fixent la sidérurgie, qui délaisse définitivement les localisations plus orientales liées aux ressources de charbon de bois et de minerais limoneux ; Pittsburgh et Youngstown sont à partir du milieu du XIX[e] siècle les pôles principaux de ces nouveaux développements, de plus en plus alimentés en minerais par bateau depuis Duluth, à l'extrémité occidentale du lac Supérieur, moyennant une rupture de charge à Cleveland, également centre sidérurgique, tout comme d'autres sites de la rive méridionale du lac Erie.

De grandes villes industrielles se développent aux têtes des lignes ferroviaires drainant en éventail les plaines agricoles de l'ouest ; les plus occidentales confortent des localisations héritées des voies de communications par eau : Cincinnati sur l'Ohio, Saint-Louis sur le Mississippi et avant tout Chicago sur le Michigan ; l'industrialisation s'y appuie d'abord sur les industries agro-alimentaires (transformation et conditionnement des céréales, conserves de viandes), complétées ensuite par les constructions ferroviaires et des industries mécaniques axées sur la fabrication très tôt standardisée de machines agricoles. Plus à l'ouest, les mêmes logiques de développement prévalent à Minneapolis – Saint-Paul, Omaha, Kansas City. Les besoins en acier de ces industries entraînent le développement d'une sidérurgie « côtière » à côté de Chicago (Gary), en bordure du lac Michigan.

L'Est nord central devient aussi le foyer de l'industrie automobile américaine, autour de Detroit, siège des trois grands (Ford, General Motors et Chrysler) : elle y est aussi exclusive que la sidérurgie à Pittsburgh. Le Michigan concentre 80 % de la production en 1912. A l'origine pourtant, cette industrie était née dans le Nord-est, entre Boston et Philadelphie, c'est-à-dire au cœur de la zone métropolitaine d'innovation technologique et de marché de consommation de biens de luxe (tout comme ce fut le cas pour d'autres industries automobiles naissantes durant la phase A du 3[e] Kondratieff, comme à Paris). Mais l'essentiel de la fabrication automobile a migré dès le début du XX[e] siècle vers Detroit, dans un milieu innovateur, bénéficiant de capitaux à risque et bien localisé par rapport aux fournitures de matières premières. La concentration horizontale, les liaisons verticales de proximité avec la sidérurgie et l'industrie du caoutchouc (Akron), la présence de sous-traitants expliquent la croissance et la permanence de cette localisation de l'industrie automobile dans une nébuleuse d'implantations à et autour de Detroit. En même temps, la standardisation des pièces et la puissance de l'organisation syndicale, qui a étendu en 1948 les avantages salariaux à tous les établissements de la construction automobile, limitent l'intérêt et les possibilités



Sources : C. O. Paullin (1932) ; Bureau of Economic Analysis ; pour l'évolution des centres de gravité : H. Baulig (1936), *Géographie universelle. Amérique septentrionale. Deuxième partie : Etats-Unis*, Paris, A. Colin ; A. Bailly, G. Dorel, J.B. Racine & P. Villeneuve (1992) et www.census.gov.

Fig. 222. L'industrie manufacturière américaine en 1927.

[10] Qui a globalement décliné, entre autres du fait de délocalisations vers le Mexique, encouragées par l'ouverture de l'ALENA. En 1961, les Etats-Unis produisaient 6 653 000 véhicules à moteur, soit 43,8 % de la production mondiale. En 1997, ce chiffre monte à 12 131 000, mais cela ne représente plus que 22,7 % de la production mondiale. En 2008, on tombe à 8 673 000 véhicules, soit 12,5 %, mais le Mexique en produit 2 168 000 (1 360 000 en 1997), plus que le Canada, 2 082 000 (2 257 000 en 1997).

Des mécanismes d'inertie industrielle, nourris par des situations oligopolistiques, ont entraîné une longue persistance de la suprématie industrielle du Manufacturing belt. Toutefois, des industries de main-d'œuvre glissent vers le Sud-est, où les salaires sont plus bas, dès l'entre-deux-guerres.

La Californie, le Texas, la Louisiane connaissent au cours de la première moitié du XXe siècle des développements liés au pétrole, aux ressources minérales, voire, à Los Angeles, au cinéma. Mais ces isolats restent dans un premier temps contrôlés par le Nord-est.

de transfert de la production vers des régions à plus bas salaires. Toutefois, dès 1917, des usines de montage sont installées à travers les Etats-Unis : le transport par chemin de fer des pièces détachées est trois à quatre fois moins coûteux que celui des voitures montées. Néanmoins, en 1979, 57 % de la production automobile et 53 % du montage restent concentrés dans le Michigan, l'Ohio et l'Indiana. Et en 2007, ces trois Etats représentent encore près de la moitié (48,1 %) de la production nationale des véhicules à moteur [10].

Le Manufacturing belt, vaste triangle dont les sommets sont Boston, Baltimore – Washington et Chicago, couvrant le Nord-est et l'Est nord central, apparaît donc bien, du moins jusque dans les années cinquante, comme le cœur hégémonique incontesté de l'industrie américaine.

L'industrie sudiste, déjà faible avant la guerre de Sécession, a été très affectée par la défaite. En ce qui concerne la sidérurgie, seul Birmingham (Alabama) se développe ; encore est-ce sous contrôle de capitaux nordistes et pas autant qu'une localisation très favorable le laisserait supposer, puisque minerai et charbon sont présents ensemble. Dans un premier temps, le coton brut du sud alimente les industries du Nord-est et ne génère pas d'aval industriel local. Néanmoins, dans le cadre d'un grand espace unifié, un glissement de l'industrie textile vers les zones à bas salaires du sud va intervenir ensuite, plus tôt qu'en Europe : le mouvement est déjà bien entamé à la veille de la Grande Dépression de 1929. Au lendemain de la dernière guerre, le Sud-est fournit les trois-quarts des cotonnades. Le Sud-est voit aussi s'installer peu à peu d'autres industries légères à bas salaires (tabac, bois-meuble, etc.).

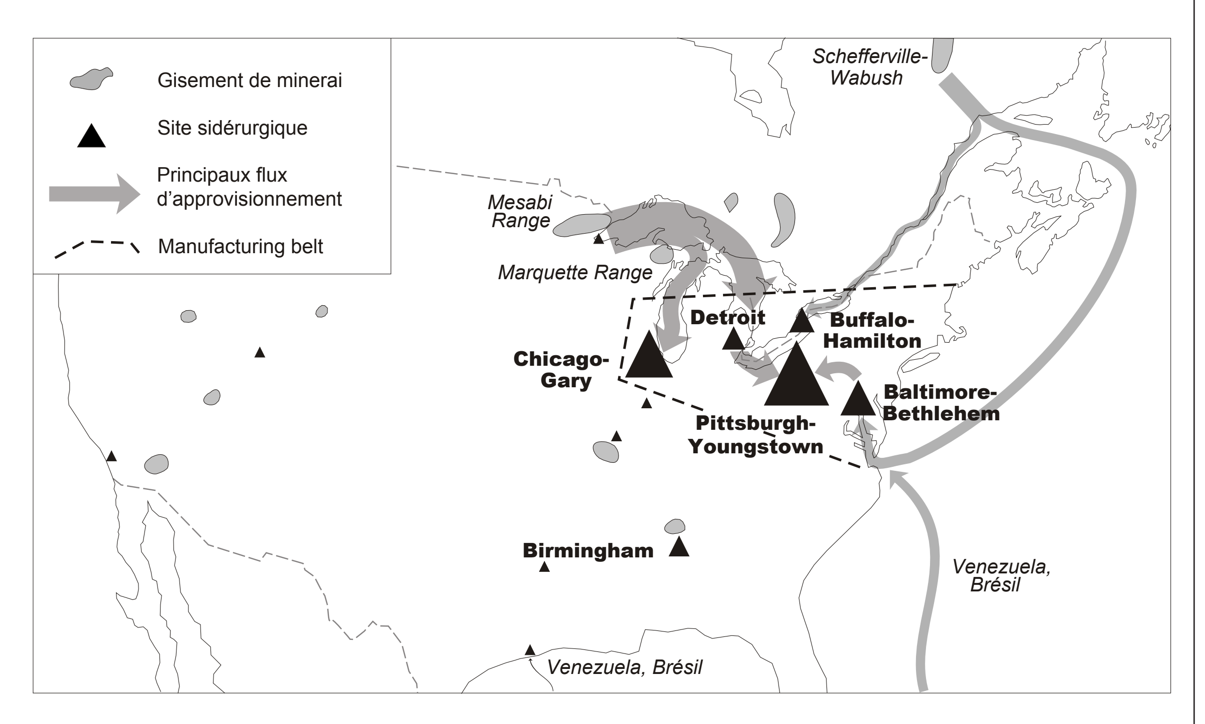
Dans l'Ouest intérieur, les établissements industriels isolés sont fondés avant tout sur l'exploitation des ressources minérales.

La Californie, le Texas et la Louisiane connaissent au cours de la première moitié du XXe siècle des développements spectaculaires, pour une part liés au pétrole, ou à des importations de minerais au Texas (étain, bauxite), ou encore à l'attraction d'activités spécifiques – l'ensoleillement fixant l'industrie cinématographique à Hollywood – Los Angeles. Les nouvelles industries liées à l'effort de guerre profitent aux villes de la côte du Pacifique (Los Angeles, San Francisco, Portland, Seattle). Néanmoins, ces développements restent encore des isolats, largement dominés par le Nord-est.

LOCALISATION DE LA SIDERURGIE AMERICAINE, MODELE WEBERIEN ET SYSTEME DE PRIX EN SITUATION OLIGOPOLISTIQUE DURANT LA PREMIERE MOITIE DU XXe SIECLE

L'analyse de la localisation de la sidérurgie américaine semble bien se prêter à l'application du modèle wébérien d'implantation des industries en fonction de la minimisation de leurs coûts de transport (tome 1, p. 18). En effet, il s'agit d'une industrie aux approvisionnements pondéreux et peu nombreux (le minerai de fer, le charbon cokéfiable et la castine, fondant calcaire). Les marchés sont aussi concentrés, que ce soit à petite échelle (l'ensemble du Manufacturing belt) ou à grande (la construction automobile autour de Detroit).

La figure 221 schématise la localisation de cette industrie au lendemain de la Seconde Guerre mondiale : 89 % de la capacité de production est alors concentrée dans le Manufacturing belt, répartie sur quatre ensembles principaux de localisations : avant tout les Appalaches pennsylvaniennes et de l'Ohio, avec Pittsburgh et Youngstown comme localisations majeures (47 %) ; la rive méridionale du lac Erie, depuis Trenton, proche de Detroit, jusqu'à Buffalo (13 %) ; l'ensemble Chicago – Gary, au sud du lac Michigan (18 %) ; la côte atlantique de la Pennsylvanie et du Maryland, autour de Baltimore (7 %). En dehors du Manufacturing belt, les seules implantations d'importance sont alors Birmingham (Alabama) (4 %), dans le sud des Appalaches, ainsi que quelques implantations dans l'Ouest développées durant la guerre à l'aide de capitaux fédéraux (Pueblo dans le Colorado ; Geneva en Utah et sur la côte californienne Fontana – Los Angeles) (3 % au total).



Sources : d'après les données de G. Alexandersson (1961) et minerals.usgs.gov.

Fig. 223. Schéma de localisation de la sidérurgie nord-américaine au lendemain de la Seconde Guerre mondiale.

A ce moment, les approvisionnements en minerai de fer proviennent pour l'essentiel des gisements situés dans le bassin du lac Supérieur, d'où ils sont dirigés par bateau, le plus souvent depuis Duluth, vers les rives méridionales des lacs Michigan et Erie, et pour une grande part transbordés de ces dernières sur le chemin de fer vers les vallées appalachiennes. L'Alabama et les sites de l'Ouest bénéficient d'approvisionnements locaux. Pour ce qui est du charbon cokéfiable, il est produit en grandes quantités en Pennsylvanie, mais aussi au sud du lac Michigan (gisements de l'Illinois – Indiana), ainsi que près de Birmingham et dans l'Ouest.

Dans un raisonnement wébérien, ce schéma de localisation peut paraître à première vue adéquat : de fait, le coût unitaire en approvisionnement en matières premières est alors supérieur à Chicago de 40 % à ce qu'il est à Pittsburgh et ce surcoût se monte à près de 90 % sur la côte atlantique. Toutefois, à y regarder de plus près, cette optimalité n'apparaît pas aussi parfaite. Tout d'abord, à l'intérieur du Nord-est, Pittsburgh n'est pas idéalement localisé par rapport aux deux plus grandes zones consommatrices, la côte atlantique et celle des Grands Lacs, avec Detroit et son industrie automobile. Par ailleurs, toutes les régions extérieures au Manufacturing belt, ainsi que la Nouvelle-Angleterre, sont alors déficitaires en produits finis sidérurgiques. Or, le coût kilométrique du transport des produits sidérurgiques finis est trois fois supérieur à celui du charbon et plus de quatre fois à celui du minerai de fer, plus largement transporté par bateau. En outre, le coût unitaire d'approvisionnement en matières premières d'une sidérurgie comme celle de Birmingham, située à la fois sur le fer, le charbon et le calcaire, n'est que d'un peu plus de 50 % de celle de Pittsburgh.

Plusieurs facteurs expliquent ces écarts de la localisation de la sidérurgie par rapport à la soi-disant rationalité wébérienne, fondée sur une démarche purement micro-économique. Le principal tient à la concentration oligopolistique dans le secteur, très concentré et dominé par une firme, United Steel (devenue USS), dont le siège et les plus grandes implantations étaient à Pittsburgh. Cet oligopole a imposé jusqu'en 1924, sur l'ensemble du marché américain, un système de tarification dit « Pittsburgh Plus » : peu importait où et à qui l'on achetait l'acier, celui-ci était tarifé au prix sortie d'usine à Pittsburgh plus le coût du transport depuis Pittsburgh. Ce système permettait de conserver un avantage aux localisations initiales et d'y procéder à des investissements d'expansion, quatre fois moins coûteux par tonne produite que des investissements en site neuf : c'était donc un facteur d'inertie de localisation industrielle, voire de faiblesse du progrès technologique. Il permettait aussi d'éviter de susciter des investigations dans le cadre des lois fédérales anti-trusts, dans la mesure où la très forte concentration sectorielle restait largement localisée à l'intérieur d'un seul Etat, la Pennsylvanie. Enfin, pour le consommateur d'acier, ce système incitait à rester implanté dans le Nord-est, pour réduire les coûts de transport (éventuellement fictifs) qui lui étaient facturés : l'inertie de localisation était donc ainsi transférée aux secteurs d'aval. Entre 1924 et 1948, l'oligopole de l'acier a abandonné le système « Pittsburgh Plus » pour un « Multiple-Point Basing System », qui a cependant maintenu un avantage relatif de fait à Pittsburgh sur les marchés éloignés, parce que le prix de base y était fixé le plus bas.

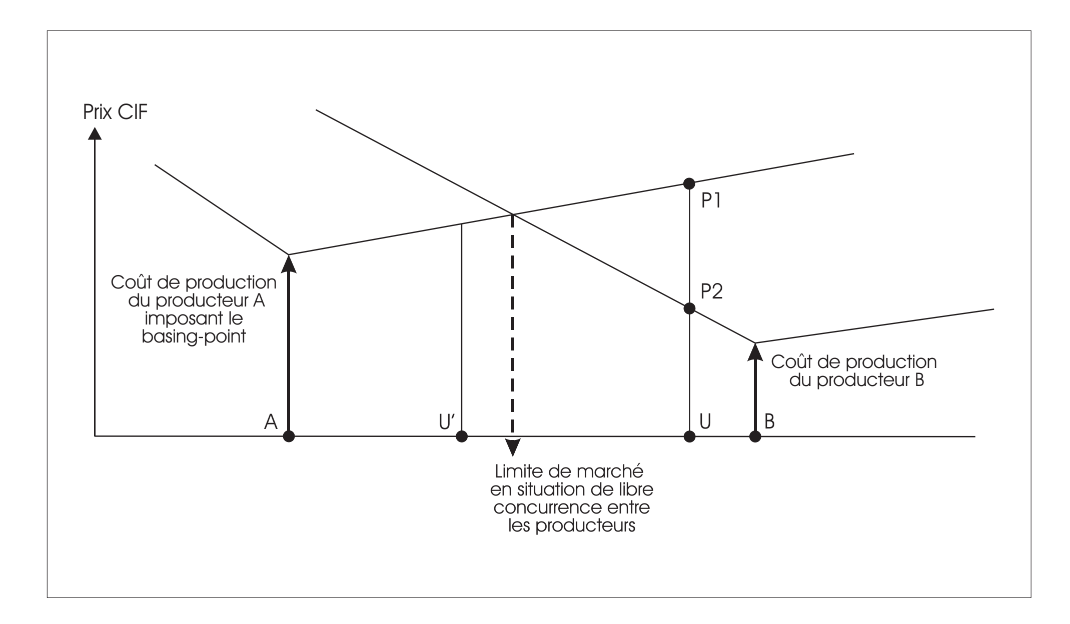
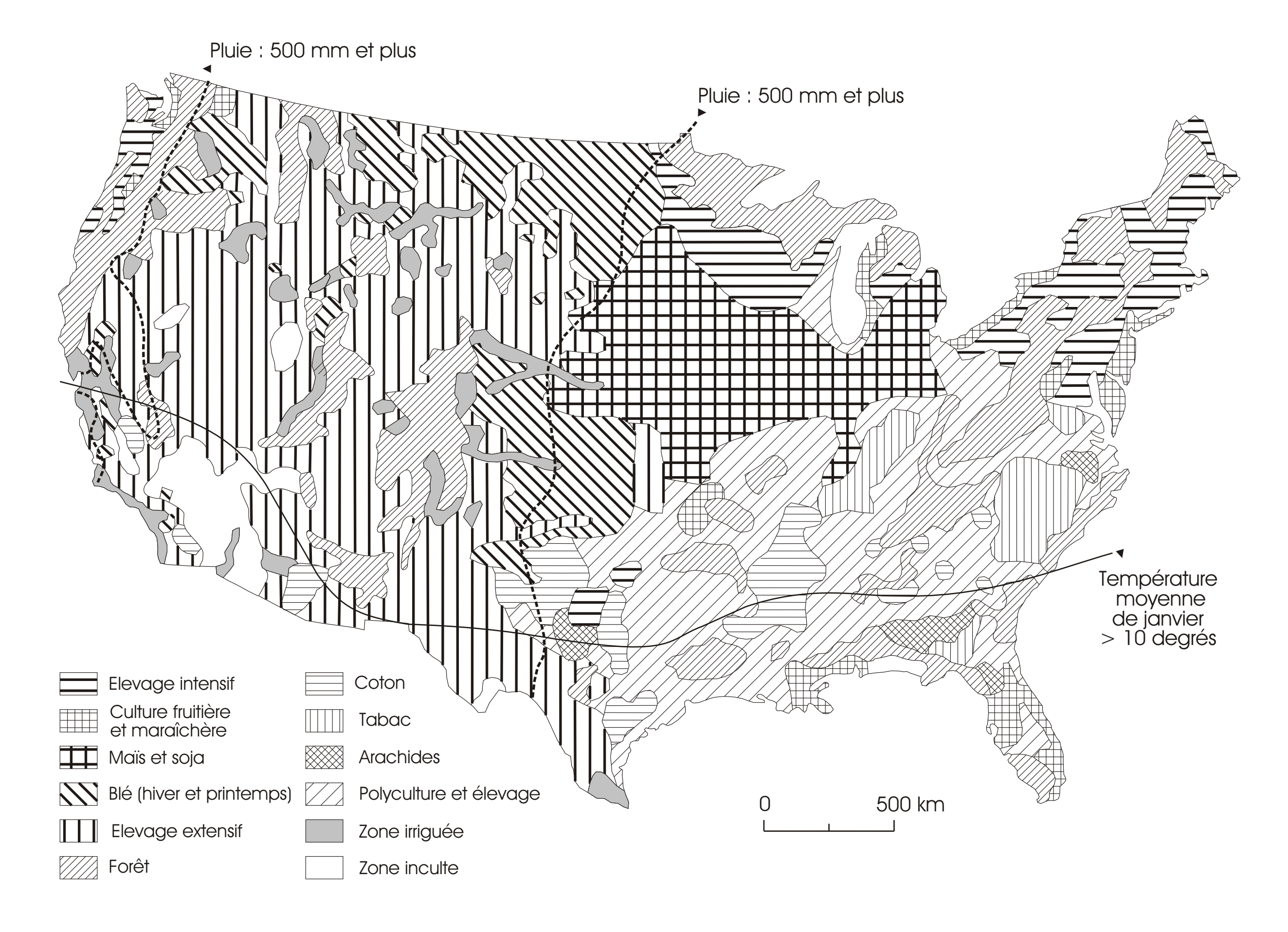


Fig. 224. L'impact d'un système de tarification de type basing-point sur la localisation des utilisateurs.

Avec un système de « basing-point », l'utilisateur U paiera le prix P1, qu'il s'approvisionne auprès du producteur A ou du producteur B. La seule manière pour l'utilisateur U de réduire son coût d'achat est de se localiser en U', près de A. Le système encourage donc la concentration des utilisateurs et l'inertie industrielle autour du centre ayant imposé le système de tarification.



Source : simplifié d'après (1996), *Le Grand Atlas*, Bruxelles, De Boeck-Wesmael.

Fig. 225. Les zones agricoles.

3. LES « BELTS » AGRICOLES

Dans le cadre de l'unification des marchés et de la standardisation de la production – et des paysages –, l'agriculture est organisée en ceintures spécialisées, les « belts », plus ou moins concentriques par rapport au marché principal du Manufacturing belt (où se trouvent aussi les principaux ports exportateurs de céréales). Echappent à ces spécialisations des zones isolées, de petite paysannerie pauvre, comme dans le sud des Appalaches ou dans les monts Ozark.

Les cultures maraîchères ou fruitières s'implantent autour des plus grandes villes de la côte atlantique, dans le couloir de l'Hudson et de la Mohawk, le long des rives des lacs Ontario, Erie et Michigan.

L'économie laitière et l'élevage intensif se partagent avec la forêt les espaces humides et frais du nord des Appalaches, de l'intérieur de la Nouvelle Angleterre, du nord du Michigan et du voisinage du lac Supérieur (Dairy belt).

L'Est central est le domaine du maïs, le Corn belt, en association avec l'élevage bovin, porcin et les volailles, hors sol.

Dans le Wheat belt, les blés de printemps (au nord, dans les Dakotas et le Montana) et d'hiver (au sud, du Nebraska au nord du Texas) occupent les grandes plaines, jusqu'aux environs du méridien de 105° W (au-delà au nord) : au-delà de cette limite, la sécheresse est trop forte pour supporter une culture rentable même en « dry farming » (culture de blé en alternance avec la jachère labourée) et au risque parfois d'une surexploitation en monoculture entraînant des catastrophes écologiques et sociales en cas de sécheresse pendant plusieurs années consécutives, comme lorsque les tempêtes de sable et de poussières du « Dust bowl » – mais aussi les effets de la Grande Dépression et de l'endettement – ont chassé de l'Oklahoma des milliers de paysans entre 1930 et 1935.

Plus à l'ouest, c'est le domaine de l'élevage naisseur extensif, le « ranching », avec des isolats de cultures irriguées, ou de la forêt, surtout dans le nord-ouest humide.

L'organisation capitaliste et l'unification des marchés ont structuré l'espace agricole américain en zones homogènes, qui ont pu être décrites en se référant au modèle théorique de von Thünen.

Les cultures spécialisées et méditerranéennes occupent la Grande Vallée de Californie et le sud de cet Etat, irrigué par les eaux du Colorado, presque épuisé à son entrée en territoire mexicain.

Le Sud-est est le domaine du tabac, du coton (Cotton belt), avec des cultures spécialisées de primeurs sur la côte atlantique et en Floride (spécialisée dans les agrumes), et de riz sur les côtes du golfe du Mexique et dans la basse vallée du Mississippi. La polyculture plus traditionnelle reste le fait d'une paysannerie pauvre sur les deux versants des Appalaches méridionales.

LE MODELE DE von THUNEN

L'organisation de l'agriculture américaine en « belts » spécialisés renvoie pour de nombreux auteurs au premier modèle spatial de l'économie géographique, celui de J.H. von Thünen (1826), considéré comme le fondateur de l'économie spatiale. Grand propriétaire foncier dans le nord de l'Allemagne, von Thünen raisonne sur la base de la situation dans son domaine pour théoriser la répartition des cultures dans « l'Etat isolé ». Il suppose que dans un espace isotrope, partout d'égale fertilité, autour d'une ville, lieu unique du marché, les agriculteurs sont rationnels et veulent maximiser leurs bénéfices. Les coûts de transport sont proportionnels à la distance et également identiques dans toutes les directions ; il n'y a pas d'économies d'échelle possibles.

Les coûts de production étant identiques en chaque lieu, seuls les coûts de transport varient de produit à produit. Imaginons un produit, dont le prix sur le marché se fixe en fonction de la loi de l'offre et de la demande. Plus on s'éloigne de la ville-marché, plus la rente de localisation du producteur (elle-même récupérée pour une part par le propriétaire à travers le paiement de la rente foncière) est entamée par les coûts de transport. La production du produit s'arrêtera à la distance de la ville-marché où la rente devient nulle, c'est-à-dire où la différence entre le prix sur le marché et les coûts de transport égale le coût de production à la ferme (au-delà, il ne pourrait plus y avoir que de la production d'auto-subsistance). Introduisons une deuxième culture, dont le gradient de coût de transport est plus pentu : le prix sur le marché de cette deuxième culture sera nécessairement supérieur à celui de la première. En effet, s'il n'en était pas ainsi, il serait plus intéressant pour les producteurs de produire en tout lieu la première culture. Dès lors, la rareté (à la limite absolue) du second produit sur le marché en ferait monter les prix, jusqu'à dépasser ceux de la première culture, dont les prix baisseraient quant à eux du fait d'une offre excédentaire. La première culture ne fournira alors aux producteurs une rente supérieure à la deuxième qu'au-delà de l'intersection des deux droites inclinées rendant compte de la réduction de la rente avec l'éloignement du marché.

Le modèle est généralisé par von Thünen à plusieurs cultures, organisées dès lors en couronnes concentriques : les plus proches de la ville-marché sont celles dont les coûts kilométriques unitaires de transport sont les plus grands (produits périssables, nécessitant un transport rapide : fruits et légumes ; lait) ; puis viennent le bois (à l'époque source d'énergie), produit pondéreux, et les produits transportables en vrac (céréales) ; enfin, les troupeaux, qui à l'époque se déplacent par eux-mêmes. Evidemment, l'hypothèse d'isotropie de l'espace peut être plus ou moins partiellement levée : une rivière permettra par exemple des coûts de transport plus faibles et les zones productrices de cultures aux coûts de transport élevés s'allongeront donc le long de son cours ; des espaces plus fertiles, aux coûts de production plus bas, pourront fixer des isolats de productions à fort gradient de coût de transport au-delà de la couronne correspondante. De même, on peut intégrer dans le modèle des coûts de transport non proportionnels à la distance.

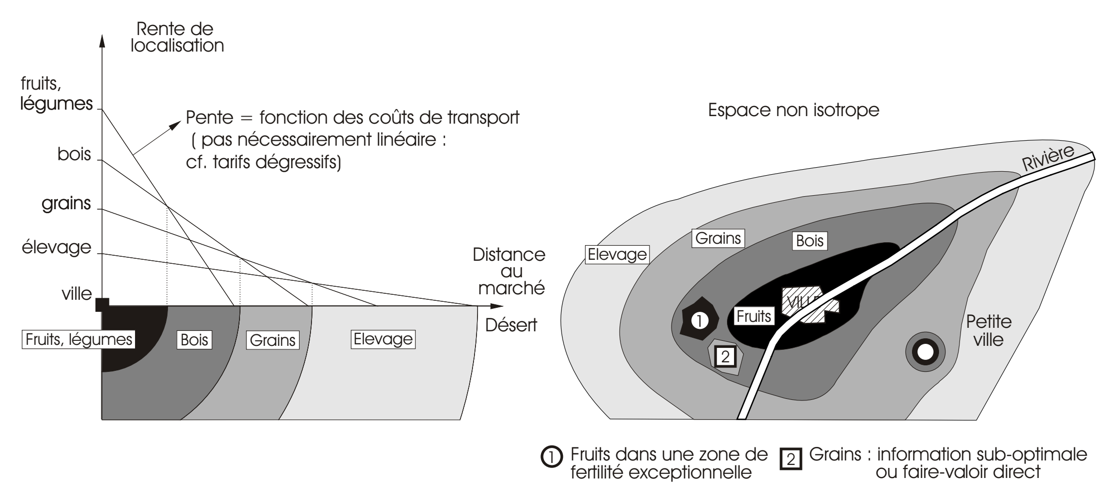


Fig. 226. Le modèle en anneaux concentriques de von Thünen.

L'interprétation de la géographie agricole américaine par référence au modèle de von Thünen est néanmoins paradoxale. En effet, le modèle a été construit sur la base d'un espace restreint dans une économie aux coûts de transport rapidement prohibitifs, alors que les spécialisations régionales de l'agriculture américaine résultent d'une unification précoce des marchés à l'échelle continentale et de coûts de transport faibles. En outre, le modèle de von Thünen est un modèle d'équilibre partiel et statique des utilisations du sol, par rapport à un lieu central dont l'existence est présentée comme une évidence plutôt que comme un produit historique. Il annonce la logique néoclassique. Les quantités fournies par les différentes couronnes sont fixées, à niveau de conditions de production stables, par le niveau des prix sur le marché et les coûts de transport. Or, les niveaux des prix sur les marchés dépendent aussi des quantités offertes (sans parler de la demande mondiale, des pratiques oligopolistiques, etc.) ; les coûts de transport peuvent se modifier en fonction des évolutions techniques mais aussi du volume même des productions transportées (pensons par exemple au développement du transport de primeurs par avion) ; les progrès

techniques et le recours à des espaces lointains à bas coûts salariaux modifient aussi les coûts relatifs de production. Ajoutons encore la pression foncière sur les terres agricoles périurbaines.

Ainsi, le modèle de von Thünen, dans lequel le niveau de la rente détermine les modes d'utilisation du sol, s'oppose aux analyses s'inspirant de Ricardo et de Marx, qui s'inscrivent dans une logique dont l'équilibre est absent, dans une logique de contradictions entre les différents groupes sociaux s'affrontant pour l'usage du sol, de ponction d'une rente foncière par les propriétaires fonciers aux dépens des capitalistes exploitants et des autres utilisateurs du sol. Cette rente foncière continue aujourd'hui à déterminer les usages du sol, même si les groupes sociaux d'acteurs que sont les propriétaires fonciers d'une part, les capitalistes exploitants de l'autre, ne sont plus aussi « physiquement » distincts et opposés qu'ils l'étaient du temps de Marx.

	Part dans la production mondiale			Part dans les exportations mondiales		
	1961	*2007*	*2007, avec le Canada*	*1961*	*2007*	*2007, avec le Canada*
Céréales	18,7 %	17,7 %	19,7 %	40,0 %	30,6 %	37,5 %
Blé	15,1 %	9,1 %	12,4 %	43,0 %	22,6 %	34,7 %
Riz	1,1 %	1,4 %	1,4 %	13,2 %	9,0 %	9,0 %
Maïs	44,6 %	42,0 %	43,5 %	53,2 %	52,0 %	52,4 %
Sorgho	29,8 %	20,2 %	20,2 %	77,0 %	73,3 %	73,3 %
Soja	68,7 %	33,2 %	34,4 %	87,1 %	40,1 %	42,6 %
Viande	23,2 %	15,4 %	17,1 %	7,8 %	14,9 %	19,3 %
dont viande de bœuf	25,8 %	18,4 %	20,3 %	1,2 %	6,4 %	10,8 %
dont viande de porc	20,9 %	10,0 %	11,9 %	6,9 %	10,5 %	18,9 %
Lait	16,6 %	12,4 %	13,6 %	20,8 %	6,6 %	7,1 %

Source : FAO (www.fao.org).

Tableau 114. Poids des Etats-Unis dans la production et les exportations mondiales de quelques produits agricoles.

I3I LES MUTATIONS DE L'ESPACE ETATS-UNIEN DEPUIS LA FIN DE LA SECONDE GUERRE MONDIALE

1. LA POURSUITE DE LA CONCENTRATION DANS L'AGRICULTURE, MAIS UN CERTAIN AFFAIBLISSEMENT DE LA SPECIALISATION DES « BELTS »

Depuis les années cinquante, à travers des crises de surproduction chroniques, la concentration capitaliste a continué à se renforcer dans une agriculture précocement mécanisée du fait de l'abondance des disponibilités en terres. La part de la population active dans l'agriculture a baissé de 12,3 % en 1950 à 4,3 % en 1970 et à 2,1 % en 2000, soit une réduction du nombre d'actifs agricoles de plus de cinq millions entre les deux dates extrêmes. Le nombre de fermes s'est fort réduit, surtout parmi les exploitants familiaux endettés du Middle West et les paysans pauvres des Appalaches méridionales, et plus encore le nombre d'agriculteurs à temps plein, malgré le soutien fédéral à l'agriculture (la vie agricole reste un déterminant important de la politique dans les Etats des Grandes Plaines), moyennant l'obligation de mises en jachère ou des programmes de reboisement ; les activités non agricoles représentent une part importante des revenus des exploitants qui subsistent, surtout à proximité des régions urbanisées. La taille moyenne des exploitations agricoles est passée de 60 ha en 1920 à 75 en 1945 et elle s'est stabilisée aux alentours de 170 ha depuis les années quatre-vingt. Mais si l'on ne considère que les seules fermes vendant plus de 100 000 dollars par an, c'est-à-dire 16 % des fermes en 1997, qui occupent 56 % des terres agricoles, la taille moyenne de l'exploitation est de 609 ha. Les exploitations familiales les plus puissantes se sont transformées en sociétés ; d'autres sociétés (« corporate farming ») sont le fait d'actionnaires étrangers au monde agricole ou de conglomérats. En 2007, 1,5 % des entreprises agricoles, occupant 10,2 % des terres agricoles, génèrent la moitié des ventes totales, avec une taille moyenne d'exploitation de 1 160 hectares.

La puissance de la filière agro-alimentaire assure aux Etats-Unis un poids dominant sur les marchés mondiaux.

Mais plus encore que dans l'agriculture proprement dite, c'est l'industrie de transformation, des machines et intrants agricoles et la commercialisation de la production qui rendent compte de la concentration capitaliste dans la filière agro-alimentaire américaine. En valeur, l'agriculture proprement dite n'y représente qu'environ un dixième du total. Cette puissance du complexe agro-alimentaire américain assure aux Etats-Unis un poids dominant sur les marchés mondiaux [11].

[11] En effet, la puissance des groupes agro-alimentaires américains exportateurs, qui ont aussi des positions en dehors des Etats-Unis, est renforcée par le fait que le commerce mondial des produits agricoles est très sensible aux fluctuations de l'offre et de la demande, le volume total des exportations étant relativement marginal par rapport à la production mondiale (en 2007 : de l'ordre de 34 % pour le soja, de 24 % pour le blé, mais de 14 % pour le maïs, pour les céréales en général et pour le lait, de 13 % pour la viande, et de 5 % seulement pour le riz). Ceci place les grands exportateurs des pays producteurs de surplus structurels en position de force lorsque la demande mondiale croît ; lorsque la demande internationale s'affaiblit, les conséquences en sont reportées par les grandes firmes exportatrices américaines sur les fermiers (ou sur les contribuables américains, par le biais des aides allouées aux producteurs par le budget fédéral).

Le renforcement capitaliste de l'agriculture américaine s'est paradoxalement accompagné d'une certaine diversification des belts.

Paradoxalement, le renforcement capitaliste de l'agriculture américaine s'accompagne d'une certaine diversification des belts. Les formes d'occupation périurbaine ou touristique mitent les paysages ruraux du Dairy belt, où champs de maïs vert et de fourrages occupent beaucoup de surface. Les paysages deviennent moins monotones là où des diversifications et des reboisements sont imposés pour conserver les sols. Les zones de monoculture du maïs et du blé se diversifient pour échapper aux instabilités des cours. Le soja entre en assolement avec le maïs dans le Corn belt, où l'association avec l'élevage se renforce. Le sorgho l'emporte maintenant sur le blé dans le sud du Wheat belt. Dans les Grandes Plaines, l'arrosage par aspersion, au prix de l'épuisement des nappes, intensifie les cultures et isole des parcelles circulaires de luzerne au milieu des champs de céréales. L'agriculture de l'Ouest s'intensifie dans les nombreux périmètres irrigués, mais les disponibilités en eau y deviennent un facteur limitatif, en particulier en

Arizona et en Californie, où s'étend le vignoble. Les paysages du coton ont pratiquement disparu dans l'ancien Cotton belt, sauf dans la vallée du Mississippi ; le coton s'est déplacé, en culture irriguée, vers le Texas et la Californie. A leur place, l'arachide, le tabac, le maïs, le blé déterminent des îlots de cultures spécialisées dans une trame générale de polyculture, plus ou moins bien insérée dans les circuits capitalistes selon les régions et les niveaux d'isolement ou de dégradation des sols. L'élevage d'embouche et de volailles, les reboisements pour la pâte à papier se sont développés. Le blocus de Cuba a entraîné une extension des champs de canne à sucre dans le Sud.

2. UN AFFAIBLISSEMENT RELATIF DE L'INDUSTRIE DANS LE MANUFACTURING BELT, AVEC MAINTIEN DE SA SUPREMATIE EN MATIERE DE COMMANDEMENT ECONOMIQUE ET DE MAITRISE TECHNOLOGIQUE

Si l'économie de guerre, continuée avec la guerre de Corée et la guerre froide, puis les logiques de masse de la production et de la consommation fordiste ont confirmé pour l'essentiel les schémas antérieurs de localisation de l'économie industrielle, la rupture de 1973 puis l'abandon d'une partie des régulations socioéconomiques, ont précipité la financiarisation de l'économie, la flexibilisation de la production et le développement de nouvelles technologies ne subissant pas entièrement les inerties de localisation des phases antérieures.

Comme en Europe, les zones les plus exclusivement industrielles du Manufacturing belt connaissent des crises profondes. Le textile traditionnel, encore affaibli par la concurrence du Sud, délaisse de vastes espaces de la Nouvelle-Angleterre, transformés en friches industrielles. La crise de la sidérurgie fait de la région de Pittsburgh une zone sinistrée ; celle de l'automobile, à partir de la fin des années soixante-dix, affecte de même Detroit.

Toujours comme en Europe, les grands centres métropolitains se désindustrialisent et se tertiarisent.

L'extraction minière et des pans entiers de l'appareil industriel traditionnel du Manufacturing belt sont en crise ou ont disparu. Mais cette région reste au cœur de l'appareil industriel américain, fixe la haute technologie. Surtout la Mégalopolis côtière, de Boston à Washington, concentre les sièges sociaux, l'économie financière, les services aux entreprises. Elle se renforce relativement sur les trois dernières décennies.

Néanmoins, le recul industriel relatif du grand Nord-est (incluant donc l'Est nord central) ne doit pas être surestimé ; les pertes d'emploi dans les industries traditionnelles ont été plus spectaculaires que le recul de la production. Les segments de production les plus qualifiés restent proches des grands sièges sociaux métropolitains. De nouvelles industries, en particulier celles de haute technologie, s'implantent dans les zones périurbaines, en liaison avec les grandes universités et centres de recherche, comme le long de la ceinture autoroutière de la route 128 enserrant Boston, autour de New York ou dans le New Jersey. Ces nouvelles activités prolongent souvent des industries antérieures (de précision, de luxe, etc.) et s'appuient sur la diversité et les énormes possibilités de sous-traitance offertes par le tissu industriel régional.

Même dans l'industrie automobile, le recul reste contenu, malgré une flexibilisation des règles de formation des salaires, mais au prix de réductions drastiques de l'emploi. Michigan, Ohio et Indiana concentrent toujours actuellement près de la moitié des effectifs et une part importante des glissements profite à des zones périmétropolitaines dans le Manufacturing belt ou à des Etats voisins de celui-ci, Kentucky et Tennessee, où l'influence du syndicat des travailleurs de l'automobile est moindre. Même les nouveaux venus japonais concentrent leur production dans les Etats de l'Est nord central et dans le Kentucky et le Tennessee voisins, même si, à grande échelle, ils évitent les sites traditionnels. Les nouvelles usines sont de plus petite taille que les grands complexes fordistes ; elles sont spécialisées par modèle dans un contexte de production en plus petites séries et

de différenciation des gammes. Les réseaux de sous-traitance restent un facteur considérable d'inertie, dans le cadre du recours de plus en plus large au just-in-time, voire au just-on-sequence, qui favorise les localisations proches (moins de 150 km) des usines de montage, les risques de rupture d'approvisionnement (ainsi que la charge de la gestion des stocks) étant reportés sur le sous-traitant. Néanmoins, les sous-traitants de seconde ligne, fabricants de pièces détachées diverses, se dispersent plus, en direction des Etats du Sud-est, voire jusqu'au Mexique, où se développe aussi la production des plus petits modèles de bas de gamme, dans le contexte de l'intégration par le marché de libre-échange nord-américain, l'ALENA, instauré en 1993.
Quant à la sidérurgie, les facteurs d'affaiblissement des inerties industrielles se sont certes multipliés après 1948 :

- abandon par les firmes sidérurgiques du « Multiple-Point Basing System » au profit d'un système de tarification FOB rendant compte des avantages comparatifs régionaux et de la productivité effective des différentes usines ;
- stagnation de la production (137 millions de tonnes d'acier en 1973, 106 en 2000, 92 en 2008, soit 6,7 % de la production mondiale, au lieu de 19,6 % en 1973) et fortes réductions d'emploi en sidérurgie à partir des années soixante-dix, avec fermeture de nombreuses implantations peu performantes, en particulier les sites intérieurs ;
- généralisation (tardive par rapport au Japon) de la coulée continue, des fours à oxygène (48 % de la production d'acier en 1970, 54 % en 2000) ou de l'aciérie électrique (15 % en 1970, 46 % en 2000), dans des unités de plus petite taille spécialisées dans les tôles et aciers spéciaux ;
- mise au point de systèmes plus performants et moins polluants permettant d'utiliser directement le charbon, sans transformation en coke, la réduction directe du fer, etc.

Dans un premier temps, les approvisionnements en minerais de fer du lac Supérieur ont été concurrencés par des importations de minerais à plus forte teneur en provenance du Québec – Labrador, arrivant sur les rives des Grands Lacs grâce à l'ouverture de la voie maritime du Saint-Laurent en 1959, ou d'Amérique latine, transportés à bon compte, par de grands minéraliers, sur la côte atlantique ou sur celle du Texas. Mais les procédés de concentration et d'enrichissement des minerais à basse teneur (fabrication de boulettes) ont en fait permis le maintien de la très forte suprématie des approvisionnements en provenance du bassin du lac Supérieur [12]. Dès lors, les Etats du Centre atlantique et de l'Est nord central fournissent toujours en 2007 48 % de la production métallurgique de base américaine (et plus pour la seule sidérurgie), contre il est vrai 63 % en 1977 et plus de 80 % en 1948. Certes la part de la production provenant de l'Alabama, du Texas, de la Californie a augmenté. Mais en 2006, l'Indiana fournit toujours 24 % de l'acier américain, l'Ohio 16 %, la part de la Pennsylvanie étant toutefois tombée à 6 %. En fait, à l'exception de celle de Chicago-Gary, la crise a surtout touché les plus grosses implantations traditionnelles, où les rigidités structurelles du management et l'organisation du monde syndical étaient les plus fortes et les technologies les plus traditionnelles, voire dépassées. C'est le cas en particulier dans les vallées encombrées des Appalaches, dans la région de Pittsburgh, d'où la sidérurgie a presque disparu, mais aussi pour des localisations côtières de l'Atlantique et des Grands Lacs. En revanche, la part des nouvelles miniaciéries situées en dehors des plus grands centres sidérurgiques, utilisant une main-d'œuvre moins syndiquée, travaillant avec les ferrailles locales pour les marchés locaux, a crû. Globalement,

[12] En 1973, 26,2 % de la consommation de minerai des hauts fourneaux américains provenait de l'étranger, à raison de 55 % du Canada et de 33 % du Venezuela. En 2000, les minerais importés représentent 23,7 % de la consommation, pour 52 % du Canada et pour 32 % du Brésil. La production intérieure américaine provient quasi exclusivement des gisements situés à l'ouest (Mesabi Range, Minnesota) et secondairement au sud du lac Supérieur (Marquette Range, Michigan). 9 mines à ciel ouvert fournissent aujourd'hui à elles seules 99 % de la production des Etats-Unis.

à l'intérieur du Manufacturing belt, la part de la Pennsylvanie a fort diminué au profit des Etats bordiers des Grands Lacs, qui bénéficient de la conjonction d'une localisation idéale pour les importations de minerais par « laker » et de la proximité de gros utilisateurs, comme l'automobile.

Surtout, la mondialisation de l'économie, dominée par les capitaux américains, le renforcement de l'économie financière, confortent à nouveau aujourd'hui les ensembles métropolitains majeurs, au premier rang desquels la Mégalopolis Boston – New York – Philadelphie – Baltimore – Washington. Le niveau relatif de produit par habitant y augmente à nouveau, alors que l'Est nord central, plus industriel, stagne. Le renforcement de la tertiarisation se traduit à grande échelle par un renouveau des CBD des plus grandes villes, même si le tertiaire de commandement s'installe aussi dans les franges périurbaines. De vastes opérations de rénovation urbaine remplacent les friches portuaires par des fronts d'eau prestigieux (comme à Baltimore), tandis que la conteneurisation et les besoins en grands espaces industrialo-portuaires font glisser les ports vers l'aval des estuaires ; elles chassent les populations pauvres, souvent noires ou latinos, de certains quartiers intra-urbains maintenant gentrifiés (Soho, Greenwich Village à New York) ou en voie de gentrification (Harlem). Même Pittsburgh et Detroit tentent des opérations spectaculaires de reconversion – réappropriation de leurs centres-villes et de leurs friches industrielles.

3. LA CROISSANCE DE LA PERIPHERIE EXTERNE : REALITES ET MYTHES DU SUN BELT [13]

[13] Qui est aussi un « Wet belt » pour ce qui concerne le Nord-Ouest, avec la concentration de l'industrie aéronautique à Seattle.

La crise de l'industrie fordiste, la congestion, l'abaissement du coût des transports ont transféré vers le croissant périphérique externe une part de l'industrie américaine. Plusieurs facteurs se combinent pour expliquer cette périphérisation.

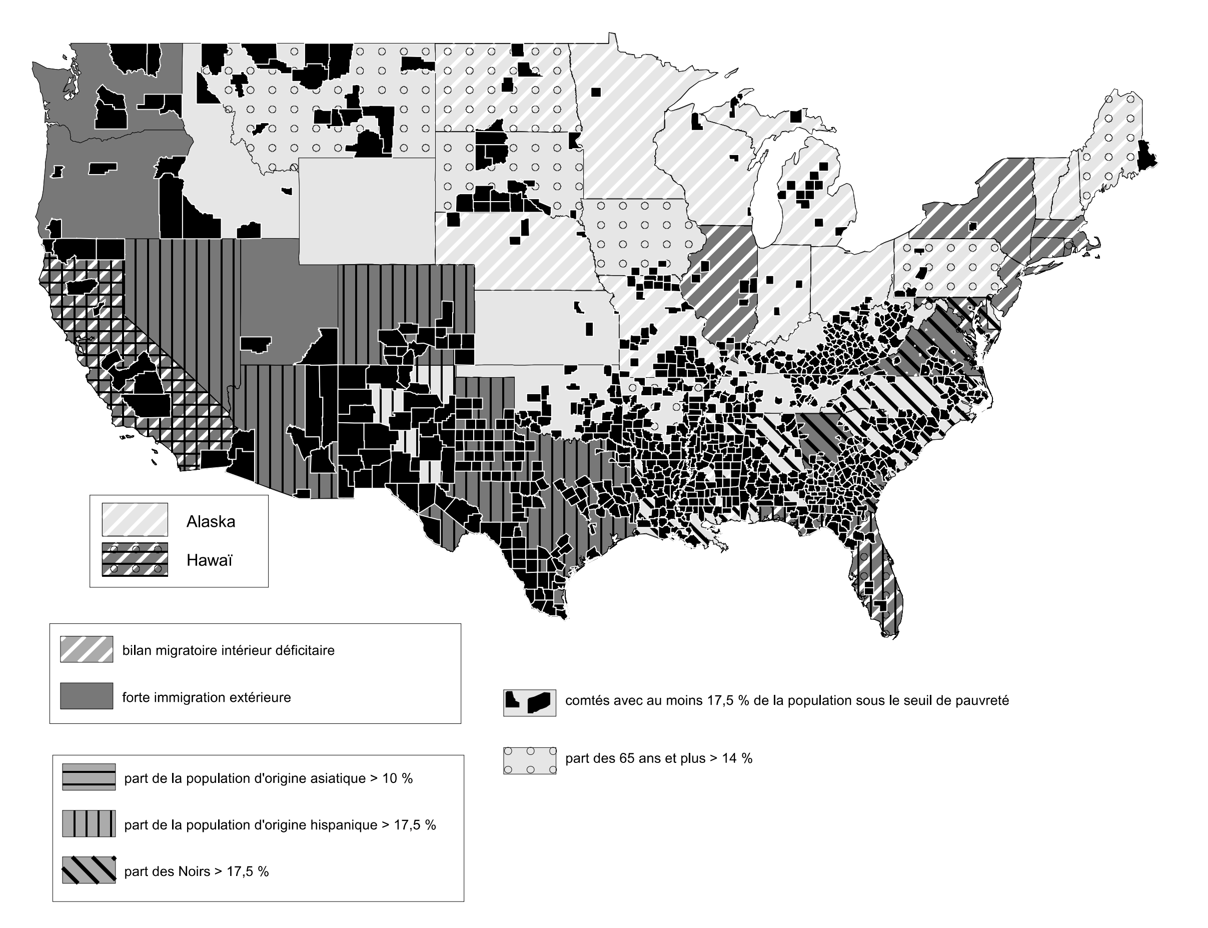
- *L'attraction des bassins de main-d'œuvre bon marché et peu syndicalisée*, dans le cadre de législations sociales beaucoup moins contraignantes que dans le Nord-est. Ces bassins de main-d'œuvre, souvent d'origine rurale, sont aussi très souvent alimentés par une immigration importante, latino-américaine surtout, mais aussi asiatique en Californie. Dans cet Etat, comme dans ceux bordant la frontière du Mexique, le développement d'industries électroniques, même technologiques, est couplé en général avec des activités de montage peu qualifié utilisant une main-d'œuvre immigrée sous-payée (y compris dans les « sweat shops » des maquilladoras, de l'autre côté de la frontière mexicaine). Dans le vieux Sud, les bassins de main-d'œuvre sont davantage liés à la présence de populations pauvres, souvent noires, dans le cadre des structures sociales inégalitaires issues historiquement de la désagrégation de l'esclavage. Des ateliers de montage électrique, des sous-traitants automobiles, etc. viennent s'y fixer, souvent à l'initiative de capitaux du Nord-est, s'ajoutant aux industries légères précocement délocalisées depuis la Nouvelle-Angleterre.
- *Un poids important des interventions des pouvoirs publics*, en particulier dans le cadre du complexe militaro-industriel, au travers duquel transite la plus grande partie des aides publiques à la recherche-développement. Les interventions publiques, qu'il s'agisse de politiques d'incitations fiscales, de mise à disposition de terrains, d'une prise en charge partielle des coûts de formation de la main-d'œuvre ou de la réalisation de diverses infrastructures (zonings industriels, réseaux de communication, ...) ont entre

Depuis la Seconde Guerre mondiale, le Sun belt a fixé des industries attirées par la main-d'œuvre meilleur marché, des industries technologiques, entre autres en liaison avec le complexe militaro-industriel, des industries liées à la filière pétrolière, en particulier au Texas, des activités foot-lose attirées par les conditions climatiques. Ces régions ont aussi connu une dynamique soutenue par le développement rapide de leur population. Mais, en dehors du Texas (pour les firmes liées à la filière du pétrole) et de la Californie, la part majeure du commandement économique et financier reste concentrée dans le Nord-est. Les sièges des firmes de services commerciaux ont plus tendance à migrer vers le Sud-est.

autres contribué à soutenir les mouvements de périphérisation industrielle aux marges, surtout méridionales, du Nord-est. Par ailleurs, de nombreux pôles technologiques se sont développés à l'origine dans les périphéries sud et ouest autour de noyaux industriels étroitement liés aux industries de la défense. De manière générale, si les investissements militaires sont loin d'être négligeables dans le Nord-est, et en particulier dans la Mégalopolis et en Nouvelle-Angleterre, où ils peuvent prendre appui sur un riche tissu technologique préexistant, ils ont globalement joué un rôle d'impulsion initiale et d'entraînement plus important dans le reste des Etats-Unis. Sur la côte ouest, qui a pu capter une part importante des retombées industrielles des engagements militaires en Asie et dans le Pacifique, et en Californie en particulier, qui concentre environ un cinquième des commandes militaires nationales, les industries technologiques de l'aérospatiale et de l'électronique (y compris dans la Silicon Valley) se sont ainsi très souvent développées autour de grandes entreprises travaillant directement pour le ministère de la Défense. Aux conditions climatiques favorables pour l'aérospatiale, et au poids du lobbying des Etats les plus peuplés (Californie, Texas, Floride), s'ajoute, dans le reste du Sun belt et dans les Etats peu peuplés des Rocheuses, les nombreuses possibilités d'isolement stratégique pour des activités relevant du secret militaire. Les grandes bases militaires elles-mêmes sont des noyaux autonomes de croissance.

– *Une position charnière par rapport à la dynamique zone pacifique, pour les Etats de l'ouest, et par rapport au Mexique, en voie d'intégration économique dans le cadre de l'ALENA, et à l'Amérique latine, pour certains états du Sun belt*. Au-delà des conséquences de cette position charnière en matière d'immigration, de grandes métropoles comme Los Angeles, Dallas, Houston ou Miami émergent ainsi comme centres financiers orientés vers le sud du continent américain.
– *Des conditions climatiques, sociales et fiscales favorables à l'accueil de riches retraités ou de touristes, et de jeunes cadres très qualifiés*, attirés tant par les hauts salaires dans les nouvelles activités foot-lose de pointe que par la qualité de vie dans les riches et récents quartiers résidentiels construits à proximité des pôles de recherche et des parcs industriels et scientifiques.
– *Une exploitation, parfois peu précautionneuse, des riches ressources naturelles et des ressources énergétiques abondantes* : le Texas et la Louisiane fournissent aujourd'hui à eux deux 50 % de la production nationale d'énergie.

Les résultats de ces fortes croissances relatives des périphéries ne doivent cependant pas être surestimés. Fondées, plus que dans le Nord-est, sur de violentes dualités sociales, juxtaposant main-d'œuvre sous-payée et cadres à très hauts salaires, elles laissent subsister de nombreuses poches de pauvreté dans la périphérie externe. Les nouvelles activités économiques dans le Sun belt, souvent assez peu diversifiées sectoriellement, apparaissent généralement comme des isolats, surimposés aux tissus locaux (Seattle, San Francisco – Silicon Valley, Los Angeles, Phoenix, Houston, Dallas – Fort Worth, La Nouvelle-Orléans, Miami, Atlanta). L'opposition est ici très forte avec le Nord-est, et surtout avec sa mégalopole côtière, où les activités à haut contenu technologique, plus variées, fortement insérées dans un cadre socio-économique régional très diversifié, prolongent bien souvent des activités antérieures, et nourrissent avec les tissus locaux des relations de sous-traitance intenses et nombreuses. C'est d'ailleurs



Source : www.census.gov.

Le Manufacturing belt et les Grandes Plaines perdent globalement des habitants au profit de la périphérie externe. Celle-ci s'alimente aussi d'une immigration hispanique à bas salaires, importante du Texas à la Californie, et asiatique, en Californie. Mais la Californie a rejoint la catégorie des Etats à bilan intérieur négatif. L'émigration et la faible attractivité entraînent un vieillissement de la population dans les Grandes Plaines et en Pennsylvanie, vieil Etat industriel, mais aussi en Floride, qui concentre l'immigration de personnes âgées. La Mégalopolis Boston – New York – Washington ainsi que l'Illinois (Chicago) cèdent des habitants au reste du pays, mais sont un lieu privilégié d'immigration. Malgré une tendance séculaire à se diriger vers les villes du Manufacturing belt, puis vers celles de la côte Ouest, les Noirs restent les plus concentrés dans les Etats du vieux Sud-est. On remarquera que, malgré sa croissance, c'est la périphérie externe, ainsi que les zones isolées des Appalaches et certains comtés ruraux des Grandes Plaines, qui concentrent toujours le plus grand nombre d'îlots de pauvreté. Il est vrai qu'une représentation par comté noie dans des ensembles métropolitains plus prospères les ghettos et les quartiers en déclin des villes du Manufacturing belt.

Fig. 227. Mouvements migratoires, ethnicité et pauvreté aux Etats-Unis (2008).

	Part dans la population (%)					*Part dans le revenu (%)*			
	1900	*1930*	*1950*	*1980*	*2008*	*1930*	*1950*	*1980*	*2008*
Nord-est	27,6	28,1	26,0	21,6	18,1	39,3	29,5	23,1	21,2
Nouvelle-Angleterre (R1)	7,3	6,6	6,1	5,4	4,7	8,6	6,6	5,7	5,7
Centre atlantique (R2)	20,3	21,4	19,9	16,2	13,4	30,7	23,0	17,4	15,4
Est nord central (Grands Lacs) (R3)	21,0	20,6	20,1	18,3	15,3	22,5	22,3	18,6	14,3
Manufacturing belt	**48,6**	**48,7**	**46,2**	**40,0**	**33,3**	**61,7**	**51,8**	**41,8**	**35,5**
Ouest nord central (Plaines) (R4)	**13,6**	**10,8**	**9,3**	**7,6**	**6,6**	**8,9**	**9,0**	**7,2**	**6,6**
Sud Atlantique (R5)	13,7	12,9	14,0	16,3	19,2	8,6	11,5	15,2	18,1
Sud central est (R6)	9,9	8,0	7,6	6,5	5,9	3,7	4,7	5,1	4,8
Sud central ouest (R7)	8,6	9,9	9,6	10,5	11,6	5,9	7,8	9,8	11,1
Rocheuses (R8)	2,2	3,0	3,4	5,0	7,2	2,5	3,2	4,8	6,6
Pacifique (R9)	3,5	6,7	10,0	14,1	16,1	8,7	12,1	16,2	17,3
Total hors Manufacturing belt et Plaines	**37,8**	**40,5**	**44,6**	**52,4**	**60,0**	**29,4**	**39,2**	**51,1**	**57,9**

Source : Bureau of Economic Analysis (www.bea.doc.gov).

Pour une délimitation des régions ci-dessus, voir fig. 220.

Tableau 115. Part des grandes régions dans la population et le revenu.

toujours le Nord-est qui concentre le plus la nouvelle immigration qualifiée, dont se nourrit pour une part la suprématie technologique américaine (et qui vide certains pays de la périphérie d'élites techniques et scientifiques qui y sont déjà en nombre insuffisant). Une partie des croissances dans le Sud reflète par ailleurs des réalités touristiques (la Floride, les grands parcs nationaux, Las Vegas, la Californie et Hawaï) et l'héliotropisme des personnes âgées dans un pays où la mobilité résidentielle est importante. En outre, ne pouvant s'appuyer sur des capacités financières locales suffisantes, les économies régionales des périphéries en croissance restent en partie dépendantes de capitaux contrôlés de l'extérieur, et en particulier depuis la mégalopole du Nord-est, qui continue de concentrer l'essentiel du tertiaire de commandement. Le poids décisionnel reste relativement faible, même en Californie, et souvent étroitement limité à quelques secteurs économiques seulement, comme la filière pétrolière au Texas [14]. Cette dépendance financière et décisionnelle se double par ailleurs de fréquentes dépendances vis-à-vis des fluctuations des commandes militaires ou d'un nombre limité de ressources naturelles locales parfois non renouvelables.

Les évolutions depuis les années quatre-vingt témoignent du reste d'un net affaiblissement des croissances du Sun belt, désormais concurrencé sur les segments productifs les plus labour-intensive ou de bas de gamme, dans un contexte de mondialisation croissante, par le Mexique ou d'autres pays d'Amérique latine ou du Sud-est asiatique.

[14] Certes, un développement capitaliste autonome par rapport au Nord-est s'est développé en Californie. Mais il est insuffisant pour assurer les besoins en capitaux de l'Etat et Los Angeles est bien loin derrière New York en termes de concentration de sièges sociaux de grandes entreprises ; elle reste d'ailleurs concurrencée de ce point de vue par San Francisco, bien moins peuplée, mais ville de la ruée vers l'or au XIXe siècle, de marchands et foyer historique de la formation du capital en Californie. Les positions relatives de Los Angeles et de San Francisco sont meilleures en recherche-développement, mais restent de beaucoup en deçà de celles de la Mégalopolis nord-est atlantique.

I4I CONCLUSION : DES INEGALITES SPATIALES PERSISTANTES SUR LE LONG TERME, BIEN QUE MOINDRES QU'EN EUROPE

Produit par la colonisation d'un territoire quasi vierge, construit pour l'essentiel au fur et à mesure que progressaient vers l'ouest les réseaux de transport modernes, l'espace américain a toujours été plus uniforme que l'espace européen, résultat d'histoires longues et diversifiées.
Très précocement cependant, l'opposition entre les côtes plus peuplées et les espaces intérieurs s'est doublée d'une opposition entre deux formes différentes de colonisation, celle du Nord-est, investisseuse dès l'abord, qui a été à la base de l'émergence de l'hégémonie économique des Etats-Unis, et celle du Sud-est, longtemps rentière, qui a conduit lors du XIX[e] siècle à une intégration comme périphérie dominée du Nord-est. Certes, les tendances longues du XX[e] siècle, dès le New Deal et surtout durant la phase A du quatrième Kondratieff, ont conduit à une réduction de la dispersion des produits entre les Etats américains (fig. 220), et renforcé encore, à cette échelle, l'homogénéité par rapport à l'Europe. En même temps que la périphérie externe gagnait en part de population, les écarts de développement entre le Sud-est et le Nord-est se sont réduits. Ils n'en ont pas moins reproduit sur le long terme des inégalités qui continuent, comme le résume la carte typologique, de marquer structurellement l'espace états-unien, même si elles s'expriment sous des formes en partie renouvelées :

- poids du tertiaire supérieur, en particulier des banques et assurances et des grands sièges de commandement, dans la Mégalopolis atlantique, qui s'est certes fortement désindustrialisée, mais dont la puissance décisionnelle continue de dominer l'espace national et international. C'est aussi ici que les activités liées à l'enseignement, à la recherche et à la diffusion du savoir sont les plus concentrées ;
- renouveau industriel de la Nouvelle Angleterre, glissant du textile vers l'électronique, appuyé sur une maîtrise locale des filières technologiques ;
- maintien d'une spécialisation industrielle et en particulier concentration de l'automobile autour des Grands Lacs, avec déconcentration vers le sud le long du couloir des autoroutes Detroit – Atlanta et Chicago – Nashville ;
- spécialisation dans les industries légères à bas salaires dans le vieux Sud-est, sauf en Floride, très tournée vers le tourisme ;
- persistance de la spécialisation agricole et de la faible industrialisation dans les Grandes Plaines, où les revenus restent largement inférieurs à ceux du Nord-est côtier, et fort dépendants des fluctuations de la conjoncture sur les marchés agricoles ;
- plus généralement, les spécialisations dans les productions primaires, complétées par le tertiaire banal, restent fortes dans tout l'ouest intérieur, le Texas et le vieux Sud intérieur, nonobstant la présence d'îlots de haute technologie, souvent liés au complexe militaro-industriel (Nouveau-Mexique, Arizona), pétrolier (Texas) et quelques places importantes de commandement économique (Dallas – Fort Worth, Houston, Denver) ;
- second centre sur la côte pacifique, avec présence de deux pôles décisionnels très importants (Los Angeles, San Francisco), sans pour autant que cette région atteigne, en terme de commandement

majeur, un poids similaire à celui de la Mégalopolis. Au nord, les impacts de l'industrie aéronautique de Seattle diffusent sur les deux Etats voisins.

De plus, la réduction globale des écarts entre les Etats en termes de revenu par habitant semble ne plus se poursuivre depuis le début des années 1980. Ainsi, si le revenu relatif continue à progresser dans le Sud-est avec le post-fordisme, ce sont bien désormais les Etats côtiers du Nord-est qui retrouvent, dans le cadre global d'un affaiblissement des régulations socio-économiques, les plus fortes croissances relatives. C'est sans doute à cette échelle que le concept de « remétropolisation » prend tout son sens. De façon étonnante, la Californie ne connaît pas la même évolution positive post-fordiste, ce qui relativise le statut de « nouveau centre » que la littérature lui accorde parfois.

Si les disparités de revenus entre Etats sont moindres qu'en Europe, en revanche les disparités sociales à l'intérieur des Etats sont plus fortes et s'accroissent sensiblement depuis les années quatre-vingt.

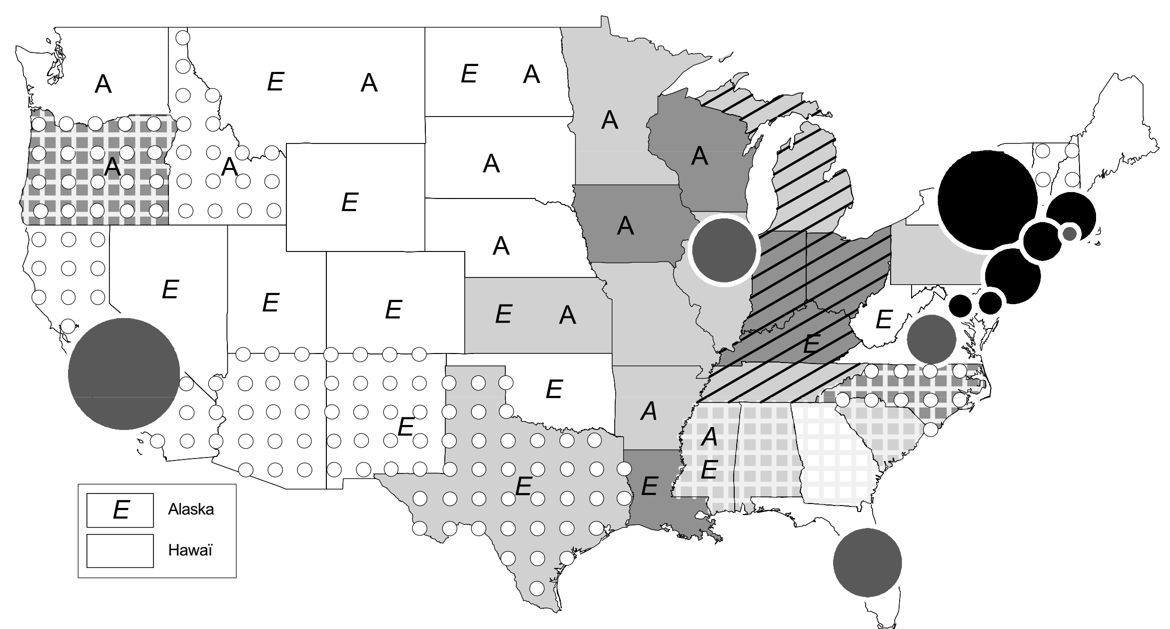
Enfin, si les écarts de produit moyen par habitant entre Etats sont effectivement plus faibles qu'entre les pays et les régions européennes, ils peuvent être considérables à l'intérieur même des Etats, entre les quartiers des villes et entre celles-ci et les banlieues résidentielles. C'est en effet aux échelles locales et intra-régionales beaucoup plus qu'à l'échelle des Etats que s'expriment spatialement les très fortes inégalités sociales prévalant aux Etats-Unis, héritées et reproduites au départ des idéologies fondatrices du capitalisme puritain protestant au Nord-est, de l'esprit de l'esclavagisme aristocratique au Sud-est, du mythe de la frontière où tout est possible pour l'individualisme de l'aventurier courageux à l'Ouest et de la faiblesse des références marxistes et sociales-démocrates dans l'histoire du mouvement ouvrier américain.

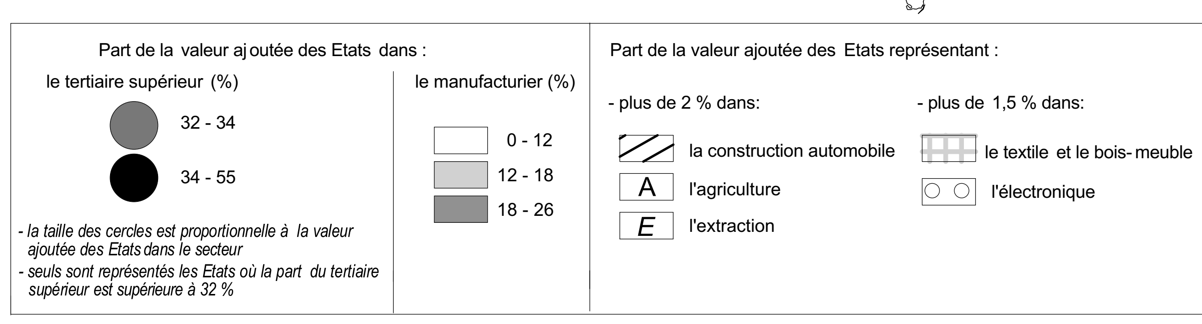
Or, l'arrêt de la réduction des écarts entre les Etats s'est doublé, dans le contexte dérégulé des années 1980 d'une très nette augmentation des inégalités sociales, susceptibles d'induire un renforcement des inégalités spatiales aux plus grandes échelles. Mesurées au travers du coefficient de Gini, les inégalités des revenus des ménages au sein de presque tous les Etats apparaissent aujourd'hui supérieures à celles qui prévalaient à la fin des années 1970 dans les Etats les plus inégalitaires du vieux Sud. S'étendant à tout l'espace national, le renforcement des inégalités sociales a été plus rapide qu'en moyenne dans des Etats industriels des Grands Lacs comme le Michigan, l'Ohio ou l'Illinois, où la désindustrialisation continue de s'accompagner d'un sous-emploi important. Mais c'est dans les grandes régions métropolitaines, et en particulier dans les Etats du nord-est côtier que les évolutions se sont montrées les plus violentes. Les inégalités sont aujourd'hui plus fortes dans les Etats de New York et du Connecticut qu'au Texas, dans le Mississippi ou en Louisiane. Dans le cadre d'une forte dualisation sociale, les évolutions globalement favorables du produit par habitant y recouvrent des réalités socio-spatiales très divergentes, avec d'une part une progression des hauts revenus, et de l'autre l'installation d'une pauvreté structurelle s'étendant désormais au-delà des exclus du marché du travail.

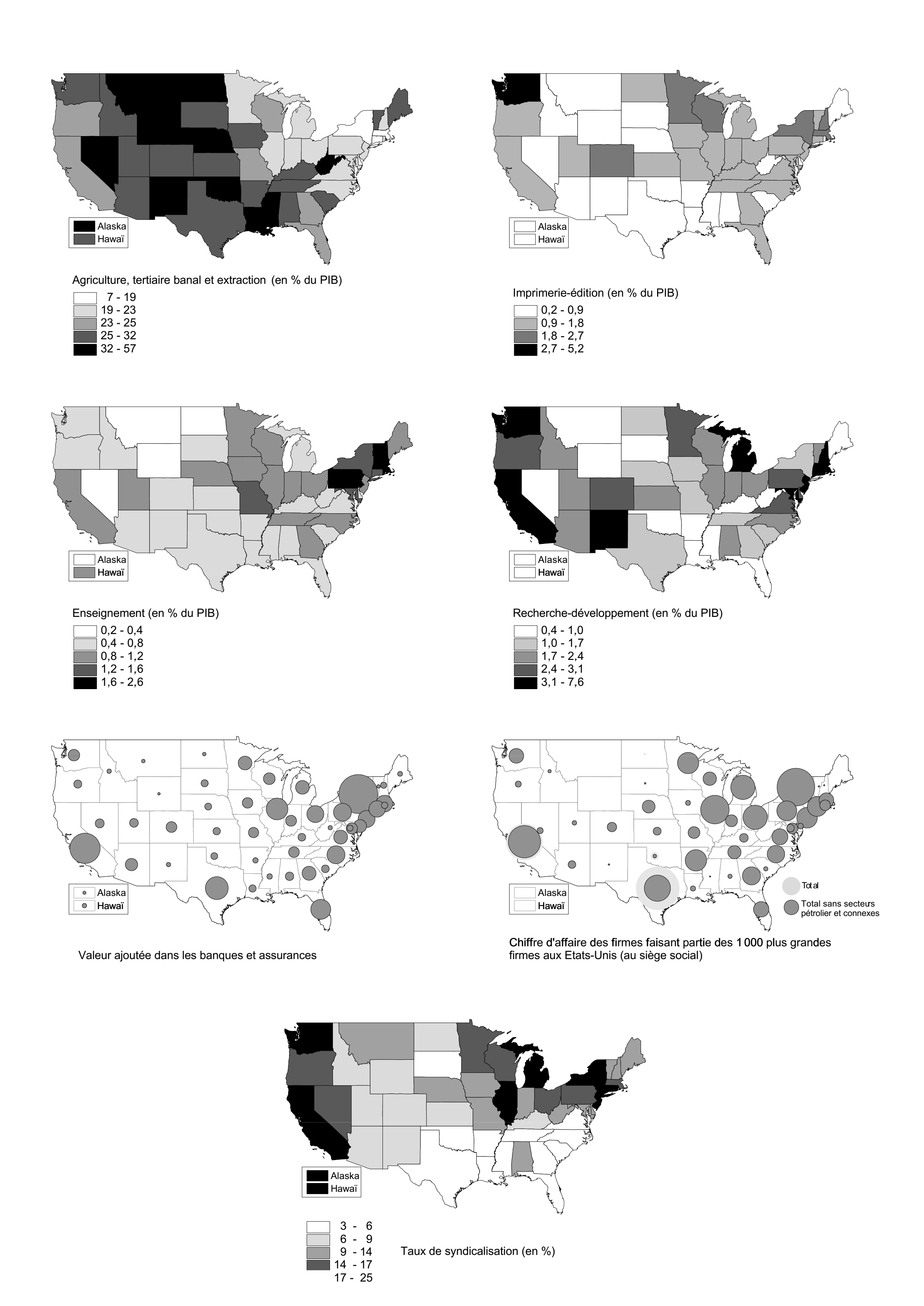
En conclusion, le capitalisme d'après les années 1980, moins régulé que dans les décennies précédentes, et donc davantage laissé à ses tendances propres, ne semble plus conduire à une convergence des développements régionaux, en même temps que s'accentuent les disparités sociales.

A l'échelle locale ou intra-régionale plus encore qu'à celle des Etats, les évolutions des espaces états-uniens ne confirment guère, sur un banc d'essai pourtant proche de leurs a priori théoriques, les théories spatiales néoclassiques attribuant au capitalisme une tendance spontanée aux rééquilibrages spatiaux.

Typologie de l'espace économique états-unien



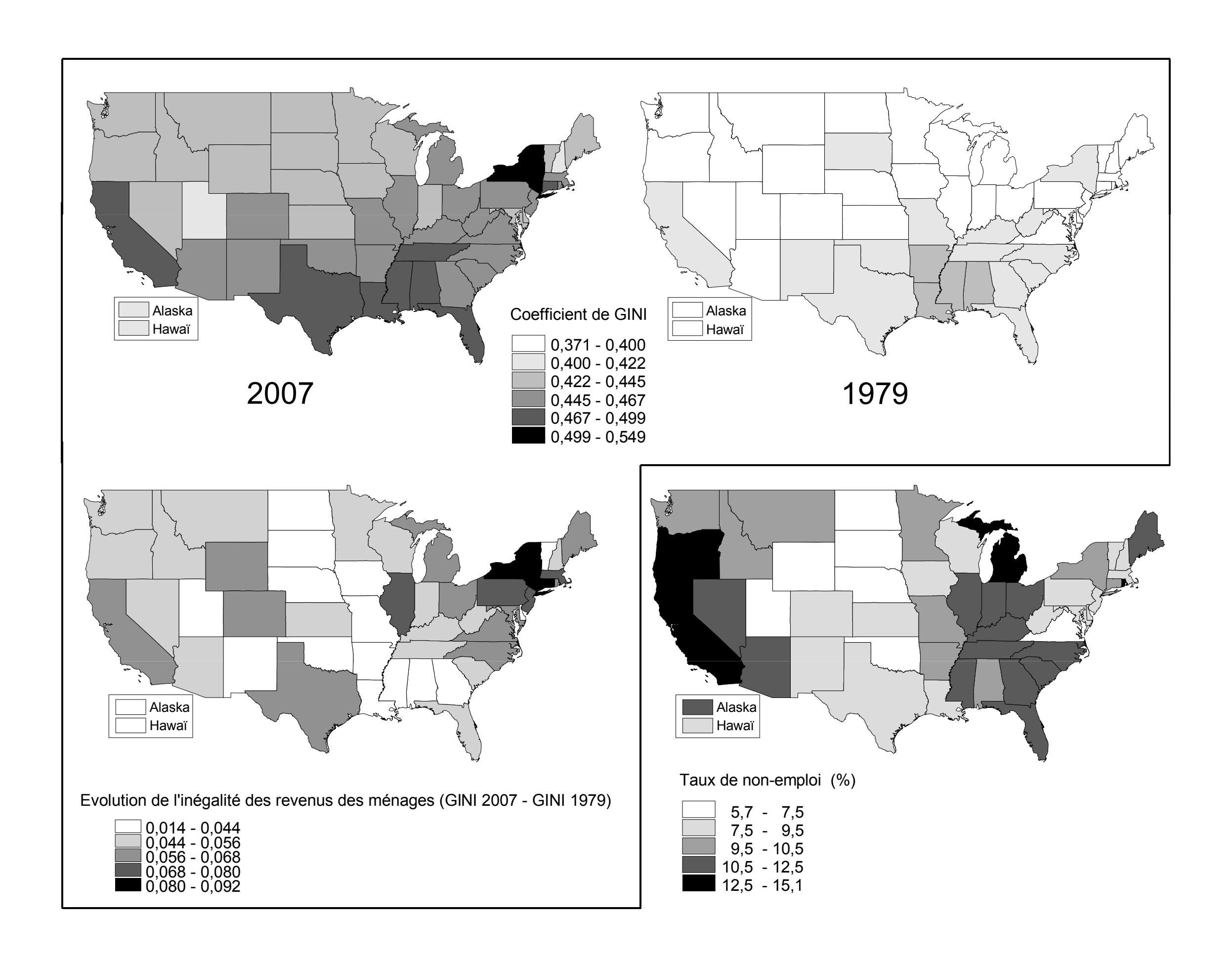




Sources : www.census.gov ; www.nsf.gov ; www.fortune.com.

En cartons, respectivement la part du primaire et du tertiaire banal dans la valeur ajoutée, celle de l'édition, celle de l'enseignement et de la recherche-développement, la valeur ajoutée dans le secteur financier, la localisation des sièges des 1 000 plus grandes entreprises américaines recensées par la revue *Fortune* (avec ou sans le secteur pétrolier), pondérées par leur chiffre d'affaires et, enfin, le taux de syndicalisation.

Fig. 228. Typologie des Etats américains (2007-2009).



Source : www.census.gov.

Cartographié avec les mêmes classes en 1979 et en 2007, l'indice de Gini, qui mesure ici les inégalités des revenus des ménages au sein des Etats (0 = égalité parfaite ; 1 = inégalité maximale) ne laisse guère de doute quant à la nette augmentation des inégalités sociales aux Etats-Unis , même si la comparabilité des indicateurs entre les deux dates n'est pas parfaitement assurée. Les fortes inégalités sont loin de se structurer sur la seule base de l'accès à l'emploi. La pauvreté touche aussi une partie des actifs occupés, y compris dans des Etats aux revenus médians élevés.

Fig. 229 L'évolution de la disparité des revenus des ménages entre 1979 et 2007.

ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE

De nombreux ouvrages fournissent le cadre général de la géographie des Etats-Unis. Outre le vieil ouvrage fondateur de Gottmann J. (1960, 4e éd.), *L'Amérique*, Paris, Hachette, qui traite de tout le continent américain, on peut consulter le volume de la *Géographie universelle* écrit par Bailly A., Dorel G., Racine J.B. & Villeneuve P. (1992), *Etats-Unis, Canada*, Paris, Hachette, Reclus, ou encore Paterson J.H. (1992, 11th ed.), *North America*, Oxford University Press ; Bethemont J. & Breuil J.M. (1996, 2e éd.), *Les Etats-Unis. Une géographie régionale*, Paris, Masson/A. Colin, série Géographie ; Goussot M. (2004), *Espaces et territoires aux Etats-Unis*, Paris, Belin.

Sur l'économie américaine, George P. (1991, 16e éd.), *L'économie des Etats-Unis*, Paris, puf, coll. Que Sais-je ? et Goussot M. (2000), *Les Etats-Unis dans la nouvelle économie mondiale*, Paris, A. Colin. De nombreuses statistiques sont disponibles sur les sites officiels américains, comme www.census.gov, www.fedstats.gov, www.bea.doc.gov, www.economagic.com ou, via l'Université de Virginie, fisher.lib.virginia.edu.

Pour l'histoire économique des Etats-Unis, on peut consulter Faulkner H.U. (1958), *Histoire économique des Etats-Unis d'Amérique : des origines à nos jours*, Paris, puf ; Zinn H. (2002), *Une histoire populaire des Etats-Unis. De 1492 à nos jours*, Agone ; Gray R. & Peterson J.M. (1974), *Economic development of the United States*, Homewood, R.D. Irwin ; Hughes J. (1987), *American Economic History*, Glenview (Illinois), Scott, Foresman and Co. et plus spécialement pour l'après-guerre Sicard P. (1995), *Histoire économique des Etats-Unis depuis 1945*, Paris, Nathan Université. Sur l'état de l'Amérique du nord coloniale, McCusker J. & Menard R. (1985), *The Economy of British America, 1606-1789*, University of North Carolina Press et sur l'impact de l'esclavage, Eltis D., Lewis F. & Sokoloff K. (ed.) (2003), *Slavery in the Development of the Americas*, Cambridge University Press.

Le cadre historique de la formation de l'espace économique américain est décrit dans Paullin C.O. (1932), *Atlas of the Historical Geography of the United States*, John K. Wright ; Mitchell R.D. & Grove P.A. (1987), *North America. The Historical Geography of a Changing Continent*, London, Hutchinson ; Ferrell R.H. & Natkiel R. (1987), *Atlas of American History*, New York, Oxford, Facts On File Publications ; Gilbert M. (1993), *The Routledge Atlas of American History*. La formation de l'espace américain et l'influence des Etats-Unis dans le monde sont cartographiées dans Lemarchand P. (éd.) (1997), *Atlas des Etats-Unis. Les paradoxes de la puissance*, Neuilly s/Seine, Ed. Atlande et par Salmon F. (2008), *Atlas historique des Etats-Unis de 1783 à nos jours*, Paris, A. Colin. Sur le rôle des chemins de fer dans la formation de l'espace, Fogel R. (1964), *Railroads and American Economic Growth*, Johns Hopkins University Press.

Sur la formation du Manufacturing belt, Meyer D. (1983), « Emergence of the American Manufacturing Belt : An Interpretation », *Journal of Historical Geography, 9*, pp. 145-174. L'histoire des localisations de la sidérurgie américaine est dressée par Warren K.J.B. (1973), *The American Steel Industry. 1850-1970*, Oxford University Press. Plus spécifiquement, l'examen des inerties de localisation en sidérurgie en situation d'oligopole est faite par Rodgers A. (1952), « Industrial Inertia, A Major Factor in the Location of the Steel Industry in the United States », *Geographical Review, 42*, pp. 56-66 et par Alexandersson G. (1961), « Changes in the Location Pattern of the Anglo-American Steel Industry : 1948-1959 », *Economic Geography, 37*, pp. 95-114. Les conséquences de la crise de la sidérurgie traditionnelle sont décrites pour Pittsburgh et pour Buffalo par Manzagol C. (1992), « Splendeur et déclin de Pittsburgh : une brève chronique » et « Crise et relance des régions sidérurgiques : le cas de Buffalo », *Revue belge de Géographie, 116*, respectivement pp. 283-288 et 289-299. Des informations récentes sur l'industrie sidérurgique sont disponibles sur le site minerals.usgs.gov. L'évolution des localisations de l'industrie automobile américaine est décrite dans Manzagol C., Doloreux D. & Terral L. (1998), « L'industrie automobile américaine : l'évolution récente des localisations », *Revue belge de Géographie, 122*, pp. 235-249.

Le modèle de von Thünen est décrit dans un grand nombre de traités d'économie géographique et a fait l'objet de l'ouvrage de Hall P. (ed.) (1966), *von Thünen's Isolate State*, Oxford, Pergamon Press.

Les nouvelles dynamiques métropolitaines, péri-métropolitaines et du tertiaire sont analysées par Chevalier J. (1994), « Les espaces métropolitains de la région des Grands Lacs aux Etats-Unis : restructurations et inégal développement », *Norois, 41*, pp. 91-110 ; par Beyers W.B. & Lindahl D.P. (1996), « Croissance et localisation des services aux entreprises aux Etats-Unis », *L'Espace géographique, 25*, pp. 315-322 ; par Alvergne C. & Coffey W. (1997), « Les nouvelles dynamiques intra-métropolitaines : l'exemple américain », *Revue d'économie régionale et urbaine*, pp. 387-404 ; par Goussot M. (2000), *Les grandes villes américaines*, Paris, A. Colin. Stough R.R., Haynes K.E. & Campbell S. (1996), « L'urbanisation périphérique et l'évolution du complexe régional de Washington », *L'Espace géographique, 25*, pp. 301-308 examinent les implantations de l'industrie de l'information et de la haute technologie autour de Washington et Carroué L. (1994) étudie l'impact sur la géographie économique du complexe militaro-industriel dans « Industries d'armement et territoires : la crise du « modèle de croissance militarisée » aux usa », *Annales de Géographie, 103*, pp. 423-443.

Enfin, on pourra comparer notre typologie des régions économiques américaines à une série de tentatives de découpages régionaux de l'espace américain récapitulés par Soppelsa J. (1986), dans une « Contribution à une approche régionale des Etats-Unis contemporains : une revanche de l'histoire », *Annales de Géographie, 95*, pp. 43-86. Sur l'évolution des écarts inter-régionaux : Mitchener K. & McLean I. (1999), « us Regional Growth and Convergence, 1880-1980 », *Journal of Economic History, 59*, pp. 1016-1042 et Caselli F. & Coleman W.J. (2001), « The us Structural Transformation and Regional Convergence : A Reinterpretation ». *Journal of Political Economy, 109*, pp. 584-616.

CHAPITRE IX

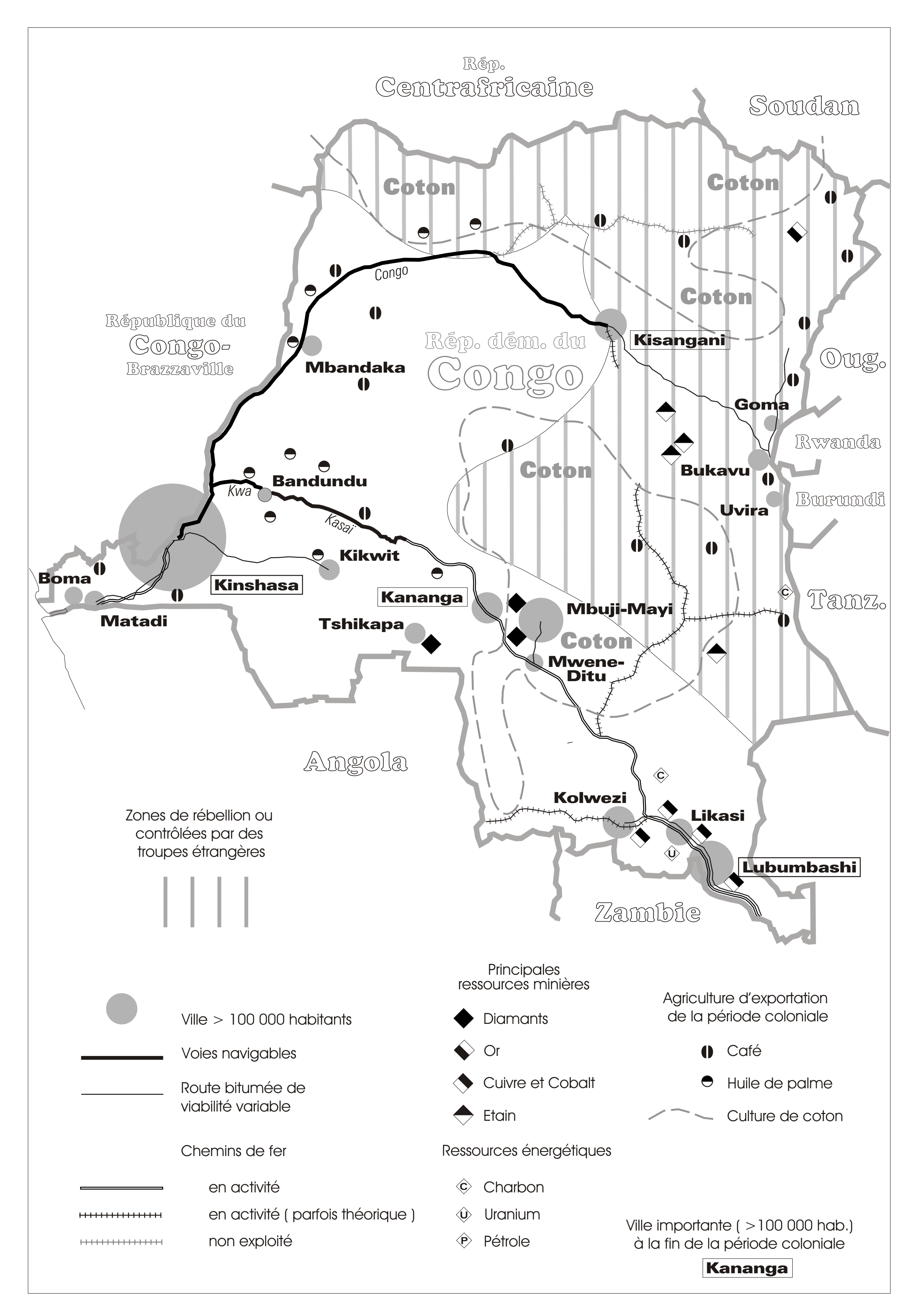
LES STRUCTURES SPATIALES DES PAYS DE LA PERIPHERIE, REFLETS DE LEURS MODALITES D'INSERTION DANS L'ECONOMIE-MONDE

CHAPITRE IX

LES STRUCTURES SPATIALES DES PAYS DE LA PERIPHERIE, REFLETS DE LEURS MODALITES D'INSERTION DANS L'ECONOMIE-MONDE

I1I LES PAYS PRIMO-EXPORTATEURS NON PETROLIERS MARGINALISES : L'EXEMPLE DE LA R.D. DU CONGO

Les pays de ce type sont nombreux en Afrique. Si l'on fait abstraction des conséquences de razzias esclavagistes, au profit des puissances européennes ou des Arabes, leur économie a été tardivement insérée dans l'économie-monde, à la fin du XIXe siècle et au début du XXe : il s'agissait pour les puissances coloniales européennes de se doter de bases de fournitures de matières premières et de trouver là des débouchés pour leurs industries de biens d'équipement et, secondairement, des marchés pour des biens de consommation courante de bas de gamme. L'industrialisation mise en place par le colonisateur s'est cantonnée à une première transformation de matières premières minérales ou végétales, avant exportation, et à quelques industries de substitution d'importation, limitées à des biens de consommation courante ou à des produits essentiels pondéreux (cimenterie).
Durant les dernières décennies, la position de ces pays, particulièrement sensibles aux fluctuations des cours des matières premières et aux conséquences des dégradations écologiques, s'est souvent dégradée. Les réseaux de transport sont mal entretenus, rendant plus difficile l'exportation, mais aussi l'approvisionnement des marchés intérieurs par la paysannerie. Les industries de première transformation des



Sources : d'après E. Wolff, J.C. Mashini Dhi Mbita Mulenghe, J. Ipalaka Yobwa (2001) ; *Atlas du Congo, de l'Afrique et du monde* (1998), Kinshasa, Afrique Editions ; *Le Monde diplomatique* (janvier 2000).

Fig. 230. Structures spatiales de l'économie du Congo.

[1] Dans certains pays, quelques développements ponctuels plus ou moins récents sont liés à la valorisation par des multinationales des ressources énergétiques : raffinage de pétrole produit off-shore, comme en Angola, production d'aluminium sur la base de l'équipement hydroélectrique, etc. Mais ces développements ne donnent pas lieu à des effets multiplicateurs en aval et les rentes pétrolières et minières ne sont pas réinvesties dans le système productif.

matières premières ont souvent périclité : résultat d'une dégradation de la qualité des équipements et des infrastructures, mais parfois aussi des dérégulations imposées par les organismes internationaux [1].

La capitale, souvent l'ancien port ou un lieu de passage obligé des exportations coloniales, concentre les nouvelles élites politiques nationales. Celles-ci sont peu investisseuses mais contrôlent l'import-export, grâce à leur appropriation de l'appareil politico-administratif, dans des pays où le respect de l'Etat est faible : issu de la colonisation, il a moins de légitimité que les relations de solidarité traditionnelles. Plus encore que durant la période coloniale, les rares industries productrices de biens de consommation courante sont dès lors concentrées dans la capitale, le seul marché qui compte quelque peu. Ces élites exploitent à leur profit, en connivence avec de grandes firmes agro-exportatrices ou minières internationales, les économies de primo-exportation mises en place à l'époque coloniale, mais souvent avec moins d'efficacité que jadis. Leurs ponctions parasitaires, qui s'ajoutent à la détérioration tendancielle des termes de l'échange, accentuent encore l'abandon dans lequel sont laissées les campagnes, et donc l'exode rural. Celui-ci vient gonfler partout – mais surtout dans les capitales et les plus grandes villes, en croissance démographique explosive – un secteur informel largement majoritaire en termes de volume de personnes concernées.

L'exemple congolais illustre ce type d'évolution économique et la production spatiale qui en résulte.

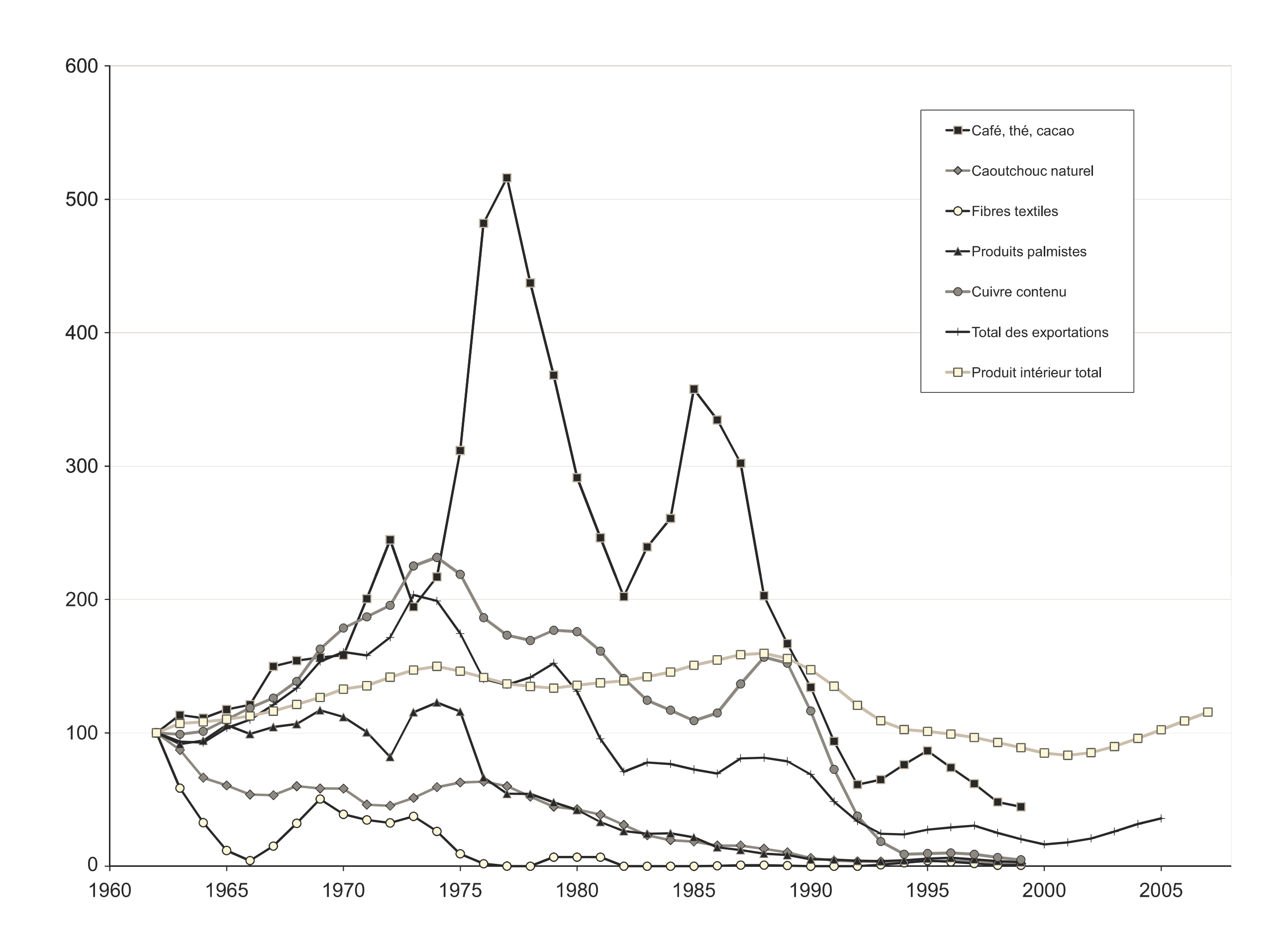
Après une première phase d'économie de pillage et de cueillette sous Léopold II, à l'époque du soi-disant « Etat indépendant du Congo », une exploitation coloniale « rationnelle » se met en place. C'est au même moment (1906) que se constituent les grandes sociétés coloniales, très largement contrôlées par la Société générale de Belgique, dans les domaines de l'infrastructure ferroviaire (Chemin de fer du Bas-Congo au Katanga – BCK ; Chemins de fer des Grands Lacs – CFL), de l'exploitation minière (Union minière du Haut-Katanga – UMHK ; FORMINIÈRE), de l'économie de plantation et que le Congo devient colonie belge (1908).

La rationalité coloniale se traduit non seulement par la mise en place du réseau administratif et de transport, par l'imposition de « cultures éducatives » (visant les produits destinés à l'exportation, avec des monopoles régionaux de ramassage), mais aussi par le développement (avec l'appui des missions catholiques) d'un réseau d'instruction élémentaire et de santé.

De manière générale, et surtout entre les deux guerres mondiales, la politique imposée par l'Administration coloniale, très attentive aux intérêts des grandes sociétés métropolitaines, contribuera à limiter toute forme d'initiative paysanne, et à restreindre fortement les différenciations sociales déjà limitées à l'origine dans la société précoloniale. En aval des cultures obligatoires elles-mêmes, les intermédiaires de commerce seront éliminés des activités de traite, pris en tenaille entre le système de prix administrés aux paysans et la puissance des grandes sociétés contrôlant les activités d'exportation [2].

Au sein du secteur public comme du secteur privé, les Africains seront étroitement confinés tout au bas de la hiérarchie des responsabilités, des grades et des qualifications. Quant aux chefs coutumiers, placés sous l'autorité de l'administration, ils se verront largement réduits à des rôles tout à fait subalternes de simples exécutants sans autonomie. Ajouté à un système éducatif culturellement aliénant, tout ceci conduira à limiter à la portion congrue, tant du point de vue social que du point de vue des qualifications, les bases sur lesquelles pourra s'édifier le futur Etat indépendant.

[2] Le maintien, au travers de monopoles de commercialisation, de très bas prix d'achat aux paysans producteurs permettait non seulement de drainer un important flux de main-d'œuvre au départ des campagnes vers les centres miniers et urbains et au profit des activités de construction et de transport, mais aussi de limiter le coût de cette main-d'œuvre au travers des bas prix des vivres.



Sources : www.unctad.org et www.worldbank.org.

Fig. 231. Evolution, en valeurs constantes, du PIB, des exportations totales et des principales exportations de matières premières du Congo, depuis l'indépendance.

Dans les pays primo-exportateurs marginalisés, la capitale, souvent port ou lieu de passage obligé des exportations, s'est hypertrophiée après les Indépendances. Elle concentre les élites parasitaires, liées à l'appareil d'Etat et à l'import-export, en alliance avec les grandes firmes internationales agro-exportatrices ou minières. Le système de transports ne dessine pas vraiment un réseau maillant un espace national intégré, mais se limite plutôt à quelques axes reliant les lieux de production des matières premières aux ports d'exportation.

La carte économique du Congo belge, à la veille de l'indépendance, traduit cette logique de dépendance et d'extraversion coloniale. Le réseau fluvial converge vers Léopoldville (Kinshasa) : à partir de là, le fleuve, entrecoupé de chutes, est relayé jusqu'au port d'exportation de Matadi par le chemin de fer (déjà mis en place lors de la phase initiale de « pillage – cueillette »). Le fleuve et ses affluents drainent les produits des plantations, des « cultures éducatives » imposées aux indigènes, voire les produits de cueillette (huile de palme du Mai Ndombe et du Kwilu, extraite sur place des fruits palmistes ; café dans l'est ; coton des savanes du nord-est et du Kasaï ; hévéa des forêts de la cuvette ; etc.) et des productions minières des bordures de la cuvette (or de l'Ituri – un chemin de fer secondaire, le Vicicongo, dessert à la fois la zone cotonnière du Nord-est et les mines ; étain du Kivu ; etc.). Mais les exportations minières essentielles proviennent de l'exploitation du socle katangais, principal pôle de l'économie coloniale (cuivre, cobalt, uranium, etc.). Comme il s'agit de minéraux non ferreux, dont les teneurs sont faibles, le premier raffinage doit se faire sur place. L'exportation par le territoire congolais (le chemin de fer jusqu'à Port Francqui (Ilebo), puis le Kasaï et le fleuve jusqu'à Léopoldville et enfin le chemin de fer à nouveau jusqu'à Matadi) est longue (2 750 km, avec trois ruptures de charge). D'autres chemins de fer d'exportation traversent directement l'Angola [3], passent par l'Afrique du sud ou conduisent au lac Tanganyika et, au-delà, à Dar-es-Salaam. Ainsi, malgré la longueur considérable des chemins de fer au Congo belge, il n'y a pas constitution d'un véritable réseau ; le projet de liaison ferroviaire directe du Katanga jusqu'à Léopoldville, examiné dès 1905, ne verra jamais le jour. La formation d'un système économique national intégré n'est pas véritablement recherchée. Elisabethville (Lubumbashi), pôle de l'activité minière, est à la veille de l'indépendance une ville où les Européens sont plus nombreux qu'à Léopoldville (13 000, au lieu de 6 000). Les industries congolaises se limitent à des industries agro-alimentaires ou textiles destinées au marché local (brasserie, sucrerie, meunerie, manufacture de cigarettes, filature et tissage de coton) ou des cimenteries.

Après une phase initiale d'anarchie, qui suit une indépendance mal préparée, l'appareil d'Etat va être accaparé par une para-bourgeoisie parasitaire, organisée autour de Mobutu. La manque de moyens financiers, qui ne permet pas de soutenir à long terme une large assise clientéliste, conduit peu à peu au resserrement des promotions au sein de l'Etat au bénéfice des cercles les plus proches du pouvoir, tout en poussant à une extension de ces réseaux clientélistes au travers de la zaïrianisation. L'assise du régime devient dès lors de plus en plus étroite, sur le plan intérieur comme extérieur. De rares investissements disproportionnés, qui ont alimenté une importante corruption, sont construits par l'Etat ; ils seront vite abandonnés ou ne tourneront qu'à une très faible proportion de leur capacité théorique : le barrage et les aménagements hydroélectriques d'Inga ; la sidérurgie de Maluku, en amont de Kinshasa. En l'absence de légitimité de l'Etat et de développement de comportements investisseurs, dans un contexte de paupérisation, les populations sont contraintes de se tourner vers la débrouille, l'économie informelle, les formes de solidarité traditionnelle, voire de revenir à des formes d'autosubsistance alimentaire, même en milieu semi-urbain. Certaines villes régionales se désurbanisent, comme Kisangani (ex-Stanleyville), alors que se poursuit l'afflux vers Kinshasa, qui fixe aujourd'hui la moitié des industries manufacturières du pays. La déliquescence de l'appareil d'Etat s'accompagne de l'abandon de l'entretien des infrastructures et des réseaux de communication, en outre peu sûrs, ce qui accentue encore l'isolement du monde rural, coupe les villes et les régions les unes des autres : la circulation des

[3] La voie angolaise jusqu'au port de Lobito était de loin la voie la plus courte vers un port d'exportation. La fermeture du chemin de fer en 1975, en conséquence de la guerre civile en Angola, a donc été catastrophique pour l'économie du Katanga. Le ligne est en voie de réhabilitation.

barges a pratiquement cessé sur le fleuve Congo et Kisangani, qui était la troisième ville du Congo colonial, est isolée de l'économie nationale. La production de cuivre elle-même finit par s'effondrer, alors que la GECAMINES, qui a pris la succession de l'UMHK, était la principale source de revenus du pays. La croissance comparée de la population de Kinshasa et de Lubumbashi illustre en même temps cette dégradation de l'économie minière et l'hyperconcentration dans la capitale : la population de Lubumbashi se montait à 53 % de celle de Kinshasa en 1955, à 28 % en 1970 ; elle ne compte plus que pour 18 % de la population de la capitale en 1994. L'exacerbation de la lutte pour l'accaparement des ressources et la désarticulation du territoire conduisent à l'émergence de rébellions régionales [4], qui relayent parfois des convoitises de nature similaire qui ont leurs racines dans des pays voisins, et au développement d'exploitations minières sauvages de produits très valorisés et peu pondéreux, qui peuvent faire l'objet de trafics et être exportés illégalement (le diamant, qui explique la croissance urbaine de Mbuji-Mayi, maintenant la deuxième ville du pays ; le coltan, le tantale, la cassitérite au Kivu ; l'or dans le Nord-est). Signe de la marginalisation de l'économie congolaise, le port de Matadi travaille aujourd'hui pour 90 % à l'importation, surtout dirigée vers Kinshasa, et le chemin de fer de Matadi à Kinshasa ne fonctionne plus qu'aléatoirement avec à peine huit locomotives encore en état de marche. La route qui le double a heureusement été remise en état. L'est du Kivu, densément peuplé, est tourné vers l'est africain pour ce qui y subsiste de relations internationales, par exemple des exportations de café par de petits planteurs. Quant à l'activité qui fonctionne encore au Katanga, elle est orientée vers la Zambie, le Zimbabwe et l'Afrique du sud, desservie par un chemin de fer long (plus de 3 500 km), mais en bon état.

[4] Dès le lendemain de l'indépendance, la riche province minière du Katanga avait déjà été tentée par la sécession, suivie par le Sud-Kasaï diamantifère.

I2I UN PAYS PRIMO-EXPORTATEUR AVEC TENTATIVE DE DEVELOPPEMENT D'UNE INDUSTRIALISATION DE SUBSTITUTION D'IMPORTATION, VOIRE DE QUELQUES SEGMENTS INDUSTRIELS EXPORTATEURS : LA COTE D'IVOIRE

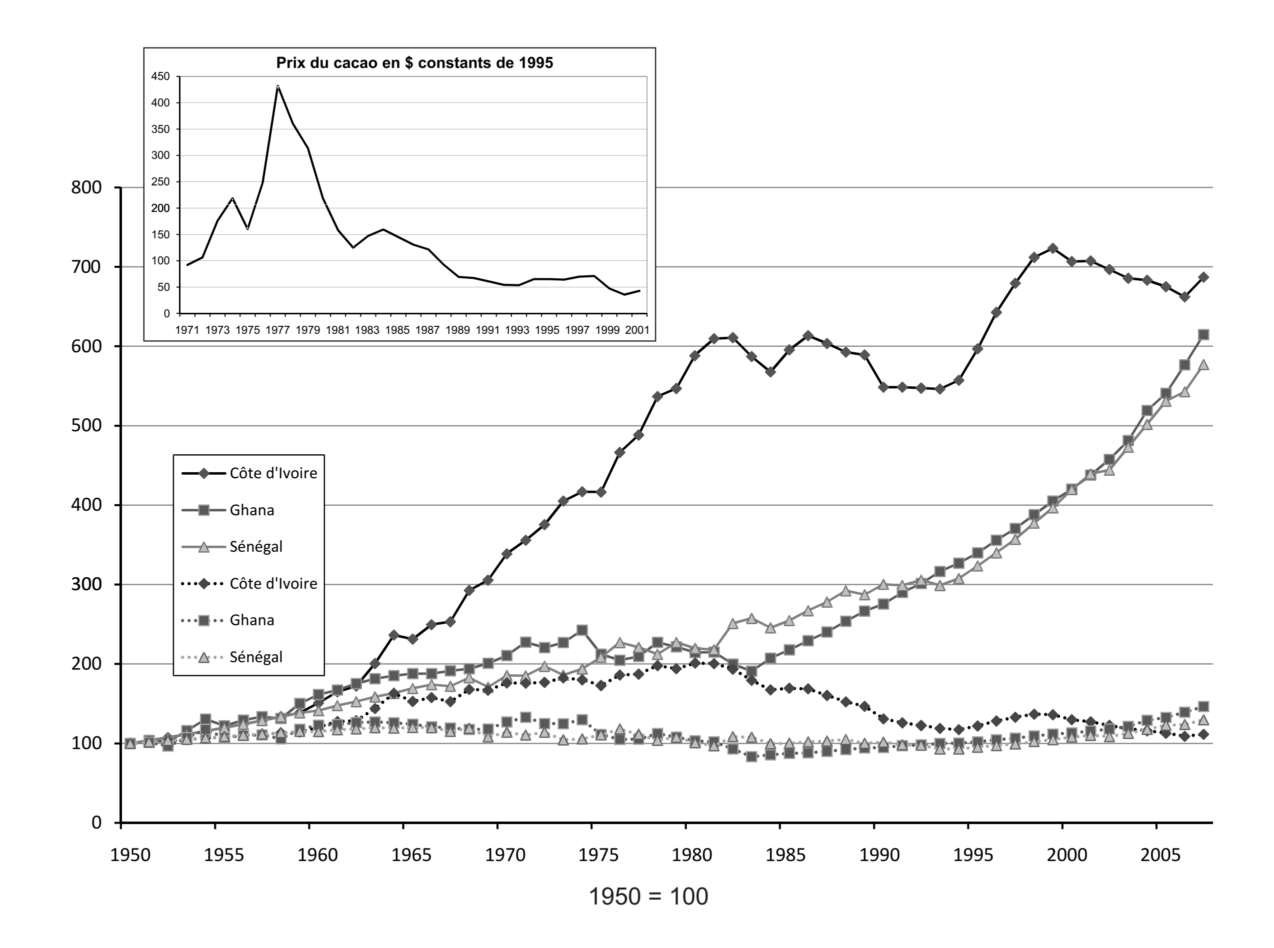
Les économies de ce type sont issues de formations économiques à l'origine assez similaires aux précédentes. Mais elles ont bénéficié d'une position privilégiée dans l'encadrement colonial organisé par la métropole, de sorte qu'elles ont hérité, lors de l'indépendance, d'une meilleure infrastructure et de cadres politiques mieux formés [5], voire d'un embryon de bourgeoisie nationale. C'est le cas du Ghana qui, sous le nom de Côte de l'Or (Gold Coast), était une colonie britannique modèle, du Sénégal, où Dakar était la capitale de toute l'Afrique occidentale française, ou encore de la Côte d'Ivoire, où Abidjan était, à côté de Dakar, l'autre débouché des exportations de l'AOF vers la métropole. De la sorte, lors de l'indépendance, les élites locales de ces pays ont voulu amplifier, seules ou en association avec des intérêts métropolitains, le développement d'une industrie de substitution d'importation, voire même, au-delà, d'une industrie d'exportation de productions labour-intensives en aval des cultures primaires. Cet objectif a été poursuivi, avec des succès médiocres, dans un cadre libéral au Sénégal (encore que l'Etat ait repris une série de monopoles coloniaux en matière de collecte et de traitement des matières premières) ou dans le cadre d'un projet de « socialisme africain » au Ghana (et en Guinée).

Dans un cadre libéral également, encore que l'Etat y ait joué un rôle essentiel dans l'accueil des capitaux étrangers et dans le transfert des revenus agricoles vers l'industrie, ce type de projet a en revanche connu un succès vigoureux en Côte d'Ivoire, en s'appuyant sur les retombées de la rente cacaoyère. On a parlé de miracle ivoirien.

En Côte d'Ivoire, la classe dirigeante ne s'est constituée, au moment de l'indépendance, ni sur la base de cadres africains subalternes issus d'une administration coloniale très largement surimposée à la société traditionnelle, comme au Congo ex-belge, ni sur la base de groupes sociaux aux intérêts radicalement opposés à ceux de la métropole.

En effet, si, dans ce pays, la chefferie administrative avait bien été imposée et créée de toute pièce par la métropole là où, comme dans les sociétés lignagères du sud-ouest, les ethnies étaient au départ très peu hiérarchisées, l'administration coloniale s'était au contraire appuyée sur le sommet d'une hiérarchie traditionnelle assez poussée chez les Agni du sud-est. Chez les Baoulés du centre, qui, significativement, prendront une place prépondérante dans la structuration du pouvoir, une hiérarchisation intermédiaire avait permis à la métropole de mettre en place une administration cantonale en étroite connexion avec le dense réseau des chefferies traditionnelles qui, sans perdre leur rôle pour autant, se trouveront dès lors en partie associées aux intérêts métropolitains. Dans l'immédiat après-guerre, les conflits entre les intérêts locaux et français s'étaient structurés surtout autour d'une opposition de plus en plus vive au travail forcé, que l'administration imposait pour la réalisation à bas coûts des travaux publics mais aussi au profit de colons planteurs français de cacao ou de café. La direction du mouvement fut assurée par de grands (ou moyens) planteurs ivoiriens concurrents (souvent associés à la chefferie traditionnelle

[5] Par opposition à la colonisation belge, plus paternaliste et qui a favorisé l'éducation élémentaire, la colonisation française a formé plus de cadres supérieurs indigènes et les a assez précocement associés à la gestion publique, surtout après la Seconde Guerre mondiale, lorsque l'Union française a remplacé l'Empire français. Quant aux Britanniques, ils ont souvent eu recours à l'administration indirecte, en s'appuyant sur les autorités traditionnelles. Il ne faut toutefois pas sous-estimer le rôle de relais joué par les chefs traditionnels même dans les colonisations française et belge.



En traits pleins, le PIB total. En pointillés, le PIB par habitant. En carton, les évolutions du cours du cacao sur les marchés internationaux, en dollars constants.

Sources : www.worldbank.org ; www.icco.org ; A. Maddison (OCDE) (2008).

Fig. 232. L'évolution du PIB en valeur constante en Côte d'Ivoire, au Ghana et au Sénégal.

et administrative en zone baoulé). Outre qu'ils étaient eux-mêmes en partie soumis au travail obligatoire, ils en souffraient de plus indirectement, au travers de la diminution induite des possibilités de recrutement de la main-d'œuvre pour leurs propres plantations. S'appuyant sur un large soutien paysan, les planteurs nouèrent aussi des alliances avec le grand chef Sénouffo et l'empereur des Mossi de la zone septentrionale de savanes, qui interrompirent l'envoi de la main-d'œuvre locale pour le travail obligatoire.

Dans certaines colonies africaines modèles, les élites locales ont été plus associées au pouvoir durant la période coloniale, sans pour autant qu'il y ait rupture avec les formes fondamentales de l'exploitation coloniale. Dans ce type de pays, l'infrastructure coloniale était plus développée, bien que privilégiant les zones les plus insérées dans l'économie d'exportation. Après l'Indépendance, les élites ont tenté, tout en maintenant intactes les logiques primo-exportatrices et en s'appuyant sur l'appareil d'Etat, même quand le cadre politique n'était pas socialisant, de développer une industrie de première transformation des produits primaires et de substitution d'importation, dans les secteurs de la consommation courante. Toutefois, ces tentatives de développement industriel vont buter sur la faiblesse des marchés intérieurs et sur les conséquences de logiques clientélistes et bureaucratiques qui traversent des Etats dont la légitimité n'est pas assurée. En outre, le développement économique est resté très lié aux fluctuations considérables des cours des matières premières, avant de subir de plein fouet les conséquences des politiques d'ajustement structurel imposées par les bailleurs de fonds internationaux.

Confrontées à une montée très vive des tensions sociales, et à la menace de leur structuration politique à travers le soutien du parti communiste français, les autorités préférèrent mettre fin à une partie des privilèges des planteurs français, qui n'avaient du reste jamais eu de place dominante dans l'ensemble des intérêts métropolitains. Le travail forcé fut aboli, et le dialogue renoué avec les dirigeants du mouvement d'opposition. Elu à l'Assemblée nationale française, Houphouët-Boigny, principal dirigeant de la lutte contre le travail obligatoire et futur président de la Côte d'Ivoire, fut systématiquement associé à des responsabilités gouvernementales dans la deuxième moitié des années cinquante. Ainsi, si les conflits d'intérêts avec la métropole furent suffisamment profonds pour susciter l'émergence et la consolidation du socle social, politique et régional qui allait être à la base du futur Etat indépendant, ils ne menacèrent jamais le cœur même des intérêts métropolitains les plus dominants et ne débouchèrent dès lors pas sur une véritable rupture entre la colonie et la métropole.

Dès l'indépendance, la classe dirigeante ivoirienne engagea donc, dans la ligne des orientations de la période coloniale, une politique économique résolument dépendante et extravertie, fondée sur une large ouverture aux cadres et aux capitaux étrangers et sur un développement des exportations primaires agricoles, de cacao et de café pour l'essentiel. Parallèlement, l'Etat soutint le développement d'une industrie de transformation des produits primaires d'exportation et, surtout, d'un secteur manufacturier léger de substitution d'importation dans l'agro-alimentaire, le textile et le bois, voire même dans le montage de véhicules.

Le maintien prolongé de croissances économiques vigoureuses, tirées par l'augmentation rapide des recettes d'exportations primaires, ne permit cependant pas de dépasser un ensemble conjugué de blocages intrinsèques aux stratégies de développement adoptées. Primo, la forte croissance des recettes d'exportation n'a pu être obtenue que sur la base d'une croissance extensive et non renouvelable de l'économie de plantations, nourrie d'un flux de main-d'œuvre peu coûteuse en provenance surtout des zones mossi du Burkina Faso. Ainsi, l'augmentation continue du volume des exportations de cacao, de café et de bois a résulté pour l'essentiel d'une extension pionnière, vers l'ouest, des surfaces cultivées, au détriment de la forêt, et ne s'est nullement accompagnée d'une intensification des cultures, dont les rendements moyens, à défaut d'investissements, se sont au contraire dégradés peu à peu. La mécanisation du défrichement, qui permit aux planteurs et à l'Etat de dégager de faciles recettes supplémentaires par la vente et l'exportation du bois, sans coût de remplacement de la couverture forestière, a contribué à renforcer encore les tendances extensives du système de plantations. Secundo, la poursuite de l'industrialisation de substitution, dans le cadre de l'étroit marché intérieur ivoirien, même plus ou moins étendu à d'autres pays de l'ex-AOF, s'est rapidement heurtée, au-delà d'une première phase de substitution légère, à un coût croissant des équipements industriels, et à une baisse de rentabilité du capital. Dès lors, soit directement, par la prise en charge d'une partie des investissements peu rentables, soit

indirectement, en multipliant les avantages consentis au capital privé, y compris étranger, l'Etat a été amené peu à peu à consacrer de lourdes dépenses au soutien de l'activité industrielle. Exercée au travers d'une Caisse de stabilisation des prix des principales productions agricoles d'exportation, dans le cadre d'un monopole de l'Etat sur leur commerce, la ponction sur les planteurs qui en a résulté a contribué à limiter structurellement leurs possibilités d'investissement agricole.
Dans un premier temps cependant, les équilibres sociaux et politiques n'en ont pas été affectés. D'une part en effet, la croissance extensive sans investissement et sur la base d'une main-d'œuvre bon marché a permis de concilier cette ponction étatique avec une progression des revenus des planteurs. D'autre part, le renforcement rapide du rôle économique de l'Etat a renforcé les circuits de promotion sociale, par intégration à l'appareil d'Etat ou par insertion dans le secteur para-public des sociétés d'Etat (les SODE), tous deux en forte croissance. Enfin, le maintien initial, au moment de l'indépendance, d'une très forte présence de cadres étrangers a permis la poursuite d'une ascension progressive des élites sur la base d'une lente ivoirisation des postes d'encadrement.
Cependant, tout ceci a contribué à limiter fortement l'émergence d'une bourgeoisie intérieure véritablement autonome par rapport à l'Etat. Dans les secteurs modernes de l'industrie et des services, le soutien volontariste par l'Etat d'un secteur privé ivoirien, en particulier au travers des sociétés d'Etat, a souvent répondu d'abord à des impératifs d'intégration politique des élites. Ainsi, les capacités d'accumulation et de reproduction des milieux d'affaire ivoiriens sont le plus souvent restées dépendantes de leur capacité à jouer de leur influence au sein de l'appareil d'Etat pour mobiliser à leur avantage les capitaux publics.
Dans l'économie d'exportation primaire, les activités de plantation sont restées d'un intérêt relativement secondaire pour une partie des planteurs, rentiers et absentéistes, liés au secteur public ou para-public, ou au monde affairiste ivoirien appuyé par l'Etat, mais conservant leurs plantations sur la base de leurs droits fonciers traditionnels dans leurs villages d'origine.
Pour la grande majorité des planteurs ruraux, le maintien des critères traditionnels de valorisation sociale fondés sur l'entretien de réseaux d'allégeance par redistribution du surplus s'est ajoutée aux effets de la ponction exercée par l'Etat. Ceci a fort limité les possibilités d'émergence d'une véritable bourgeoisie agraire investisseuse. Très significative à cet égard est la tendance, assez générale chez ces planteurs ruraux, à assurer la promotion sociale de leurs enfants en investissant non dans les plantations familiales, mais dans la formation scolaire, c'est-à-dire en maximisant leurs chances d'intégration à l'appareil d'Etat plutôt qu'à l'économie privée de plantation.
Notons enfin que les stratégies de développement adoptées, qui n'ont jamais permis de réduire les fortes ponctions exercées par l'agro-business multinational sur l'économie nationale, ont, de manière générale, maintenu, voire aggravé, les dépendances extérieures, par exemple en terme d'encadrement et de maîtrise technologique, mais aussi en matière d'approvisionnements alimentaires. Les cultures vivrières ont été négligées au profit des activités d'exportations agricoles.
Sur le plan intérieur, les croissances globales se sont accompagnées de fortes disparités régionales, préoccupantes politiquement, surtout entre la zone de savanes et la zone méridionale de plantations d'exportations. Au sein de cette dernière cependant, les développements ont été les plus denses et les plus rapides dans la société Akan de l'est, plus

différenciée et hiérarchisée, et ne se sont étendus que peu à peu vers l'ouest.

Perceptibles dès la fin des années soixante, les blocages de l'économie extravertie et dépendante vont pouvoir être un moment contournés dans les années soixante-dix sous le double effet d'une embellie soudaine des cours du café et du cacao et d'un recours aisé au crédit international. S'appuyant sur une forte augmentation temporaire de ses moyens financiers, l'Etat s'est engagé alors simultanément dans des politiques de rééquilibrages régionaux (avec par exemple le financement de nouvelles activités sucrières et cotonnières dans la zone de savane), de renforcement et de diversification des exportations primaires, y compris minières, de soutien à l'agriculture vivrière (au travers entre autres de lourdes infrastructures d'irrigation en pays baoulé), ou encore, dans une tentative de développement en aval de nouvelles activités cotonnières au nord, d'un secteur d'exportations manufacturières labour-intensives dans le textile, qui exporte les deux-tiers de sa production, voire même de développement d'une industrie des fabrications métalliques. Parallèlement, l'autorité centrale de l'Etat, mais aussi ses connexions particulières avec l'ethnie baoulé, ont été réaffirmées à travers un déplacement de la capitale à Yamoussoukro, censé désengorger Abidjan.

La baisse des cours du café et du cacao, couplée à un violent resserrement du crédit international, vont tout à la fois révéler et amplifier brutalement, dans les années quatre-vingt, l'ampleur des blocages accumulés au cours de la longue période de croissance précédente. Face à l'explosion de sa dette extérieure, l'Etat ivoirien s'est vu contraint par les instances financières internationales de mener des politiques d'austérité, de dérégulation et de restructuration libérale de son économie. Une partie importante des sociétés d'Etat ont été dissoutes, malgré l'évidente incapacité du secteur privé autonome à en prendre le relais. Le contrôle bureaucratique s'est renforcé sur les autres, dans une tentative politiquement risquée d'y réduire les diverses inefficacités liées aux pratiques clientélistes. Les prix garantis aux planteurs ont été drastiquement diminués, provoquant une violente crise du monde rural, miné par le manque d'investissements, la dégradation des sols et la réduction des possibilités nouvelles de défrichement [6]. Les activités de plantation ont été en partie délaissées, et une part croissante des revenus cacaoyers et caféiers ont été transférés vers des placements improductifs, par exemple dans l'immobilier urbain, quand ce n'est pas à l'étranger.

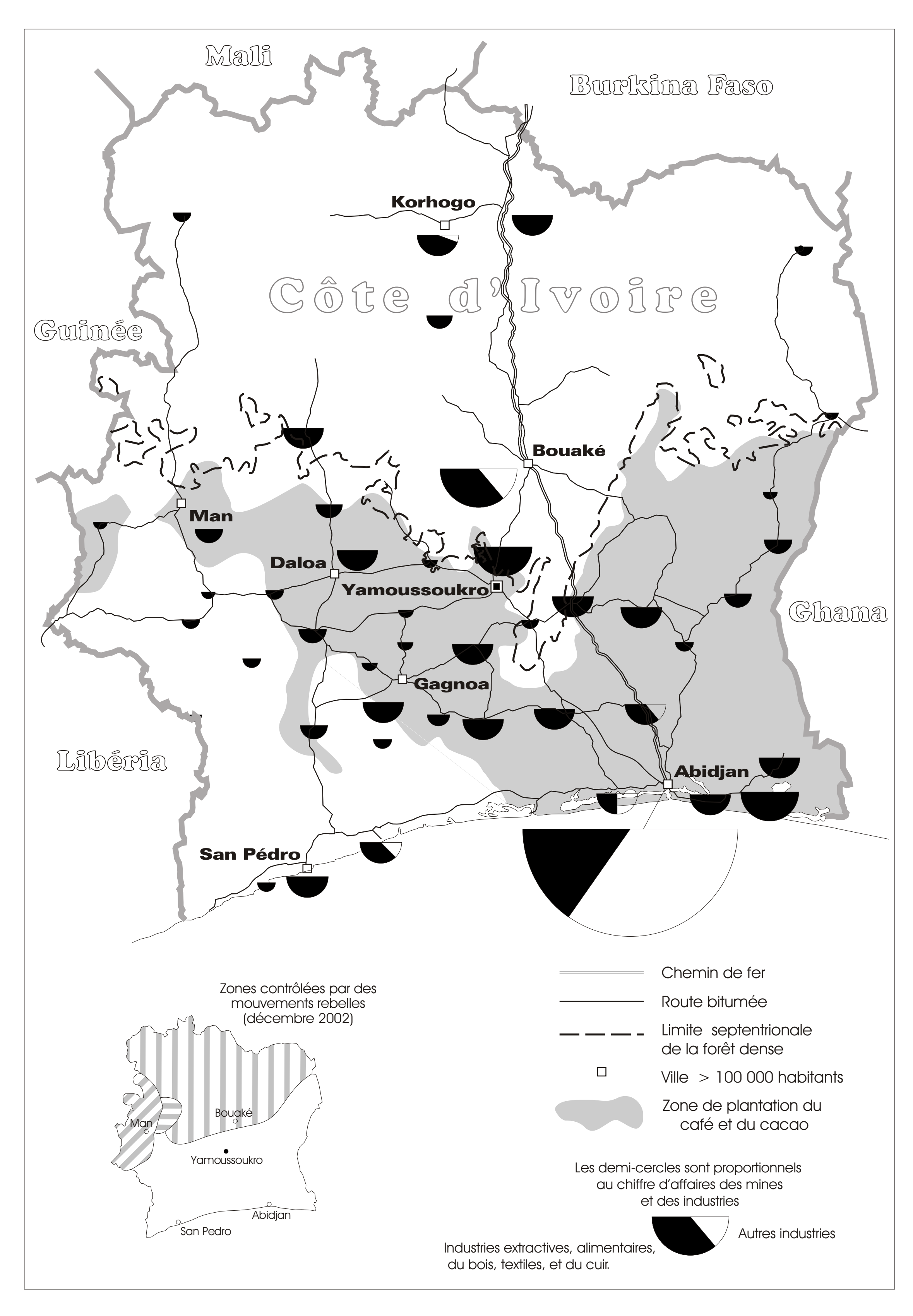
La crise rurale a provoqué une accélération de l'exode vers les villes (et surtout vers Abidjan), alors même que les divers désengagements de l'Etat y limitaient le développement des infrastructures sociales et des emplois publics ou para-publics, et que le secteur industriel est lui-même très affecté par l'affaiblissement du marché intérieur (ainsi d'ailleurs que ceux des pays voisins de la zone CFA, eux aussi en crise, et vers lesquels une part de la production de substitution d'importation pouvait être exportée).

Tout cela exacerbe les tensions socio-politiques : confrontées à la pression foncière [7], manipulées, les populations du sud, chrétiennes ou animistes, retournent leurs frustrations sur les « immigrés » musulmans venus du nord du pays et du Burkina Faso (ex-Haute Volta), dans des pays où les identités ethniques et les droits traditionnels sur la terre représentent plus que les identités nationales et où les ethnies sont transfrontalières, d'autant que les limites politiques ont été arbitrairement tracées par le colonisateur [8]. Au-delà du débat violent sur « l'ivoirianité », qui, ajouté à la montée des troubles politiques,

[6] En 1989, les prix garantis aux producteurs pour le cacao avaient été réduits de moitié. Depuis 1999, sous la pression des pays occidentaux donateurs, les prix sont fixés tous les trois mois en fonction des cours sur les marchés internationaux. Le vieillissement des plantations et la crise politique n'ont pas permis à la paysannerie de profiter de la forte remontée des cours du cacao en 2002. Cette remontée est d'ailleurs elle-même le reflet de la crise ivoirienne.

[7] Les « immigrants » représentent le quart de la population de la Côte d'Ivoire et sont concentrés dans le sud, à Abidjan et dans les zones de plantations. Depuis 1998, les « étrangers » ne peuvent plus acquérir de terres.

[8] Ainsi, la Haute-Volta a été séparée de la Côte-d'Ivoire pour tenter de casser les solidarités naissantes entre les ethnies du nord et du sud lors du conflit sur le travail obligatoire et pour éviter une diffusion de l'influence du parti communiste au départ de la zone méridionale.



Sources : P. Vennetier & *al.* (1980) ; *Le Figaro,* 28 décembre 2002 ; J. Charlier & J. Aloko-N'Guessan (1996).

Deux voies de pénétration perpendiculaires à la côte, la principale, depuis Abidjan, une secondaire, depuis San Pedro. Les industries qui ne sont pas directement à l'aval de l'exploitation des matières premières sont limitées à Abidjan et, très secondairement, à Bouaké. Les équipements routiers opposent la région des plantations au sud et les savanes, au nord. Cette même limite est celle qui séparait, en 2002, les forces gouvernementales de celles de la principale rébellion, avec un autre foyer de rébellion à l'ouest, dans une région où l'exploitation des ressources peut se faire indépendamment d'Abidjan et qui est accolée au Liberia, Etat dont la déliquescence est bien plus avancée encore.

Fig. 233. Structure spatiale de l'économie de la Côte d'Ivoire.

[9] Un accord politique a été signé par les factions opposées en 2007.

provoque un rapide désengagement du capital étranger, la crise a atteint en 2002 le stade de la décomposition de l'Etat et de la rébellion des régions du nord et de l'ouest [9]. La croissance du produit a repris à partir de 2004, mais à un rythme inférieur à celle de la population.
Les structures spatiales de la Côte d'Ivoire sont le produit caractéristique de ce type de formation économique. La forme du pays, avec des frontières perpendiculaires à la côte, ainsi que la ligne de chemin de fer pénétrant vers le nord, depuis le port d'Abidjan, et se prolongeant au Burkina Faso, traduisent la construction politique coloniale. Le réseau de voies de pénétration, les routes revêtues principales, les meilleures infrastructures sont largement limitées à la zone méridionale humide, forestière et de plantations (cacao, café, ananas, bananes, palmiers à huile, cocotiers, hévéa). Un nouveau port a été établi, après l'indépendance, à l'ouest, à San Pedro, pour dédoubler Abidjan, encombré, et assurer l'exportation des ressources minières et forestières de la région de Man. Au nord, la savane doit plus souvent se contenter de pistes, malgré la présence de coton et de tabac. L'industrie, en particulier les seuls segments manufacturiers, et l'import-export sont concentrés à Abidjan (près de trois-quarts de l'industrie nationale), même si la capitale officielle a été transférée en 1983 à Yamassoukro, lieu d'origine de l'ancien président Houphouët-Boigny. Le nord, mais aussi le sud-ouest, dont les sociétés étaient les moins hiérarchisées de la zone forestière, vivent encore au rythme de l'économie et de la société traditionnelles : les villes y sont rares, les équipements déficients. Dans le centre et le sud, l'armature urbaine encadre mieux l'espace, sans pour autant qu'aucun centre ne puisse contrebalancer Abidjan. La capitale de fait a maintenant une population de plus de 4 millions d'habitants. C'est la deuxième ville de l'Afrique de l'ouest, après Lagos. Elle concentre les seuls marchés solvables de quelque importance et les seuls foyers de main-d'œuvre qualifiée : elle draine les personnes les plus éduquées, qui nourrissent l'espoir d'y faire valoir leur qualification, mais aussi les populations rurales, tant du nord du pays que des pays voisins. L'espace est donc très inégalement occupé et structuré.

	Brésil	Mexique	Argentine	Etats-Unis
Niveau du PIB/hab. (en PPA) (Etats-Unis = 100)	21	28	29	100
Part de l'agriculture dans le PIB	6 %	4 %	9 %	1 %
Part de l'agriculture dans la structure des actifs	21 %	15 %	9 %	2 %
Part de l'industrie manufacturière dans le PIB	18 %	17 %	22 %	14 %
Part des machines et équipements de transport dans la valeur de la production manufacturière	22 %	27 %	8 %	31 %
Rapport entre la somme des importations et exportations et le PIB	34 %	66 %	44 %	27 %
Part des produits manufacturés dans les exportations	51 %	76 %	32 %	79 %
Part des produits de haute technologie dans les exportations de produits manufacturés	12 %	19 %	7 %	30 %
Dépenses en technologies informatiques et de la communication en % du PIB	5,8 %	4,6 %	6,0%	7,5 %
Dépenses de recherche-développement en % du PIB	0,8 %	0,5 %	0,5 %	2,6 %
Internet/100 hab.	26	22	24	73
Espérance de vie à la naissance (deux sexes)	72,0	76,1	76,6	78,1
Indice de Gini (disparité des revenus)	57	48	46	45

Sources : Banque mondiale (www.worldbank.org), cia.

Tableau 116. Quelques indicateurs macro-économiques des grands pays latino-américains (2007-2009).

Moyenne brésilienne = 100	*1960*		*1970*		*1981*		*1990*		*2002*	
	% du revenu total	*Niveau relatif*	*% du revenu total*	*Niveau relatif*	*% du revenu total*	*Niveau relatif*	*% du revenu total*	*Niveau relatif*	*% du revenu total*	*Niveau relatif*
10 % les plus pauvres	…	…	1,2	12	1,0	10	0,8	8	0,8	8
20 % les plus pauvres	…	…	3,2	16	2,8	14	2,2	11	2,5	12
10 % les plus riches	38,9	389	45,8	457	45,5	455	47,1	471	47,1	471
5 % les plus riches	27,4	548	32,2	644	32,8	655	33,2	663	…	…
1 % les plus riches	11,7	1170	12,0	1201	13,0	1296	12,7	1274	...	...
Ratio entre										
les 5% les plus riches et les 20 % les plus pauvres	…		33		46		60		…	
les 1 % les plus riches et les 10 % les plus pauvres	…		96		134		167		...	

Sources : H. Théry (1995) ; Banque mondiale (www.worldbank.org), pnad.

Tableau 117. Les inégalités dans le partage des revenus au Brésil.

13I LES DIFFICULTES DE DEVELOPPEMENT D'UN GRAND MARCHE PERIPHERIQUE : LE BRESIL

Le Brésil représente le plus grand marché de l'Amérique latine, mais l'essor de l'économie brésilienne est handicapé par l'ampleur exceptionnelle des inégalités sociales.

Avec près de 200 millions d'habitants, le cinquième pays du monde par le volume de sa population, et un PIB par habitant de l'ordre du cinquième de celui des Etats-Unis, le Brésil est le plus grand marché latino-américain. Son PIB total est compris entre celui de l'Italie et de la France et identique à celui de la Russie. Il n'en reste pas moins qu'il s'agit bien d'un pays périphérique. En témoignent les indicateurs sociaux et la faiblesse de la maîtrise technologique. Les inégalités sociales brésiliennes sont parmi les plus fortes au monde et vont en croissant. Alors que les 20 millions de Brésiliens les plus pauvres représentent un PIB/hab. d'un ordre de grandeur compris entre ceux des habitants du Congo et du Niger, les 20 millions les plus riches sont au niveau du PIB moyen des Etats-Unis. Ces 10 % les plus riches de la population représentent donc à eux seuls un marché de l'ordre de grandeur de celui du Benelux.

Les structures spatiales du Brésil contemporain, les disparités régionales majeures, les inégalités sociales criantes rendent compte des strates successives, des différentes étapes de l'insertion du pays dans l'économie-monde.

Les structures spatiales du Brésil portent les traces de cycles économiques successifs. La colonisation portugaise, à partir des XVI[e] et XVII[e] siècles, développe une colonisation sucrière esclavagiste sur la côte tropicale humide du Nord-est, dont les conséquences se marquent encore aujourd'hui en termes de retard de développement.

La colonisation portugaise, à partir des XVI[e] et XVII[e] siècles, s'intéresse à la côte tropicale humide du Nord-est, la plus proche de la métropole. La capitale coloniale reste à Salvador jusqu'en 1763. Il s'y développe une colonisation aristocratique de plantations esclavagistes de canne à sucre qui se fournissent en hommes sur les côtes africaines de Guinée et d'Angola [10]. Victimes de sécheresses récurrentes, les plateaux steppiques du Sertao, situés au-delà de l'abrupt qui limite la plaine côtière, sont voués à l'élevage extensif, qui alimente les plantations en viande et en cuir. La colonisation côtière de plantations tropicales va peu à peu s'étendre vers le sud, jusqu'à Rio de Janeiro.

[10] L'esclavage ne sera aboli au Brésil qu'en 1888.

La colonisation aventurière de l'intérieur et la ruée vers l'or au XVIII[e] siècle rompent avec la logique coloniale des grands planteurs. Mais le cycle du caoutchouc au XIX[e] siècle reste dans une logique de cueillette et entraîne une prospérité sans lendemains.

A partir du XVIII[e] siècle, des ruées pionnières vers l'intérieur vont s'ajouter à la colonisation côtière. Il s'agit cette fois de vagues aventurières, qui ne s'inscrivent pas dans la logique sociale aristocratique des grands planteurs ; c'est la ruée vers l'or dans le Mato Grosso au XVIII[e] siècle, la cueillette du caoutchouc sauvage le long des voies d'eau de l'Amazonie au XIX[e]. L'étonnante présence d'un opéra en marbre de Carrare à Manaos, en plein milieu de l'Amazonie, rappelle l'éphémère prospérité produite par ces formes embryonnaires de colonisation de l'intérieur brésilien.

A la fin du XIX[e] siècle, une colonisation caféière des hautes terres subtempérées s'organise au départ de Sao Paulo, hors du vieux Brésil tropical et de ses rigidités foncières. L'économie caféière est fort insérée dans les échanges spéculatifs internationaux, exige des soins attentifs, des investissements, la prise de risques. Les propriétaires des grandes fazendas ne sont pas issus du monde de l'aristocratie foncière traditionnelle esclavagiste. Ils descendent pour une part des aventuriers de la ruée vers l'or ; d'autres se sont enrichis par l'économie de cueillette dans l'intérieur amazonien du XIX[e] siècle ; d'autres encore sont de nouveaux immigrants européens, Italiens ou Allemands, chassés de leur pays par les révolutions agraires puis industrielles. La main-d'œuvre aussi provient largement de la nouvelle émigration européenne. Le Brésil contrôle les trois-quarts de la production mondiale de café dans la première décennie du XX[e] siècle. Quant aux terres du sud, délaissées jusque-là parce que dépourvues

	Part des importations dans la demande totale (%)		
	1949	*1958*	*1961*
Métallurgie	22,3	11,7	11,7
Transformation des métaux	63,8	41,5	46,3
Equipements électriques et de communication	44,8	13,3	16,9
Equipements de transport	56,6	30,5	18,6
Chimie-pharmacie	29,3	20,0	17,4
Textile	6,2	0,6	0,6
Vêtements-chaussures	0,2	-	-
Alimentation	3,8	2,5	2,2
Boissons	2,4	2,6	2,6
Caoutchouc	1,3	6,5	14,7
Total	15,6	11,3	9,7

Source : Y. Ohara (1974), « Brazilian economic development since 1956 : a study on policies reflecting the stages of growth », *The Developing Economies, XII,* 2, p. 136.

Tableau 118. Evolution de la substitution d'importation dans quelques secteurs industriels entre 1949 et 1961.

d'intérêt exportateur, d'autres colons européens vont y développer, à partir de la même époque, un grand élevage extensif et des productions agricoles tempérées, comme en Uruguay et en Argentine.

Le Brésil du début du XXe siècle oppose donc deux fractions très différentes parmi la classe dirigeante : une oligarchie foncière traditionnelle, surtout puissante dans le nord-est, et une bourgeoisie caféière, dans le centre-sud.

La crise des années trente conduit à des transferts de capitaux depuis l'exploitation caféière, sur les hauts plateaux subtempérés à l'ouest de Sao Paulo, vers l'industrie de substitution d'importation. Le foyer de ce développement est dans le Sud-est blanc, sans lourd passé esclavagiste. Cette industrialisation est menée sous la houlette d'une classe capitaliste nationale en alliance avec l'appareil d'Etat, dans un contexte contre-cyclique, puis dans celui des fortes rentrées de devises durant la Seconde Guerre mondiale, du fait de la hausse des cours des matières premières.

La crise des années trente et la fermeture des marchés des pays du centre vont donner à la bourgeoisie caféière pauliste, ainsi qu'à des moyens propriétaires fonciers, l'occasion d'une large reconversion vers le capitalisme industriel national. La mévente dramatique du café entre 1929 et 1937 leur impose et leur permet à la fois de réorienter leur capital vers un développement industriel protégé de substitution d'importation, en situation contre-cyclique. En effet, quoique les politiques économiques lancées dans les années trente aient d'abord pour objectif de soutenir les intérêts agro-exportateurs, et en particulier de soutenir leur pouvoir d'achat intérieur à travers de fortes dépréciations monétaires, elles se traduisent par un net renchérissement des importations manufacturières et conduisent à une forte protection de fait du marché intérieur. Dans un premier temps, la production manufacturière intérieure prend le relais des importations, sur la base d'une simple intensification de l'usage d'équipements légers issus de premiers segments d'industrie apparus dans le sillage de l'économie caféière. Néanmoins, la nouvelle bourgeoisie industrielle, qui s'individualise définitivement vis-à-vis du secteur caféier avec la crise persistante de ce dernier, n'est pas assez puissante à terme pour effectuer seule les efforts d'investissements nécessaires ou pour imposer dans la durée ses propres intérêts face aux anciennes oligarchies foncières traditionnelles : le Brésil va dès lors évoluer vers un régime populiste fascisant, s'appuyant sur les secteurs modernisateurs de l'armée et les syndicats corporatistes ouvriers. En cette période de crise mondiale des débouchés, l'Etat garantit par un protectionnisme vigoureux le développement de l'industrie de substitution d'importation pour ce marché national relativement large. Une fois les premières substitutions légères réalisées dans le secteur des biens de consommation non durables, il prend aussi en charge, à partir de 1940, une partie croissante des investissements de plus en plus lourds et coûteux imposés par la poursuite de l'industrialisation, entre autres au travers de grandes entreprises publiques, et en s'appuyant largement sur l'emprunt extérieur. Le Brésil a pu aussi bénéficier d'entrées de devises abondantes, avec l'élévation des cours des matières premières durant la Seconde Guerre mondiale et la guerre de Corée.

Toutefois, cet effort de modernisation ne va pas affronter les contradictions fondamentales qui divisent les classes dominantes brésiliennes : aucune réforme agraire ne viendra remettre en question les positions des grands propriétaires fonciers. Le sort de la paysannerie pauvre, ouvriers agricoles des latifundia ou paysans minifundiaires, ne sera pas amélioré. Le latifundium reste inefficace, tant comme moyen de production que parce qu'il empêche l'accès à la propriété. Leur poids politique permet aux grands propriétaires de minimiser l'impôt foncier, et donc les transferts d'une partie du surplus agricole vers l'Etat. Dès lors, l'intervention croissante du secteur public et le soutien aux capitaux industriels privés se font dans le cadre d'une politique inflationniste et de déficits budgétaires systématiques. Très protégée, encadrée par la bureaucratie d'Etat, et limitée dans ses sources de financement, l'industrie manque d'efficacité. Tout ceci conduit dans la deuxième moitié des années cinquante, avec la vigoureuse politique

	Espérance de vie à la naissance (les deux sexes)				*Taux de mortalité infantile (pour mille)*				*Part dans la population totale (%)*				*Part dans le PIB (%)*			*Rapport entre le niveau des revenus des 5 % les plus riches et des 20 % les plus pauvres*
	1970	*1980*	*1997*	*2007*	*1970*	*1980*	*1990*	*2000*	*1872*	*1972*	*1986*	*2007*	*1972*	*1997*	*2007*	*1985*
Brésil	53	60	69	73	115	83	48	35	100	100	100	100	100	100	100	50,0
Nord	54	64	69	72	104	79	45	35	3	4	5	8	2	4	5	34,7
Nord-est	44	52	66	70	146	118	74	56	47	30	29	28	15	13	13	52,1
Sud-est	57	64	71	74	96	57	34	24	41	43	44	43	63	59	56	42,9
Sud	60	67	72	75	82	59	27	22	7	18	15	15	17	18	17	39,9
Centre-ouest	56	65	71	74	90	70	31	25	2	5	7	7	3	6	9	42,4

Sources : H. Théry (1995) ; IBGE (www.ibge.gov.br).

Tableau 119. Les inégalités majeures de la structure démographique et économique du Brésil.

Taille des exploitations agricoles	*Nombre (en %)*	*Superficie (en % de la surface agricole nationale)*
Moins de 10 ha	53	3
De 10 à 100 ha	37	19
De 100 à 1 000 ha	9	35
De 1 000 à 10 000 ha	1	29
Plus de 10 000 ha	0,04	15
Nombre d'exploitations de moins de 10 ha, en % du nombre total d'exploitations dans la région		
Nord	30	
Nord-est	68	
Sud-est	34	
Sud	38	
Centre-ouest	13	

Source : Recensement agropastoral de 1985.

Tableau 120. Structure des exploitations agricoles brésiliennes.

La poursuite du développement de l'industrialisation de substitution d'importation protégée bloque dans les années soixante sur les conséquences des inégalités sociales, qui limitent l'essor du marché intérieur et exacerbent la question sociale, et sur les pressions du capitalisme international, en particulier américain. La question agraire reste fondamentalement non résolue, entraînant un exode rural qui s'ajoute dans les villes à la croissance démographique naturelle et y entraîne une croissance explosive de l'habitat précaire.

Dans un contexte politique de contrôle par les militaires, l'ouverture aux capitaux étrangers s'accentue encore durant les années soixante-dix et débouche rapidement sur un endettement massif, suivi de politiques d'austérité, qui handicapent plus encore le développement du marché intérieur.

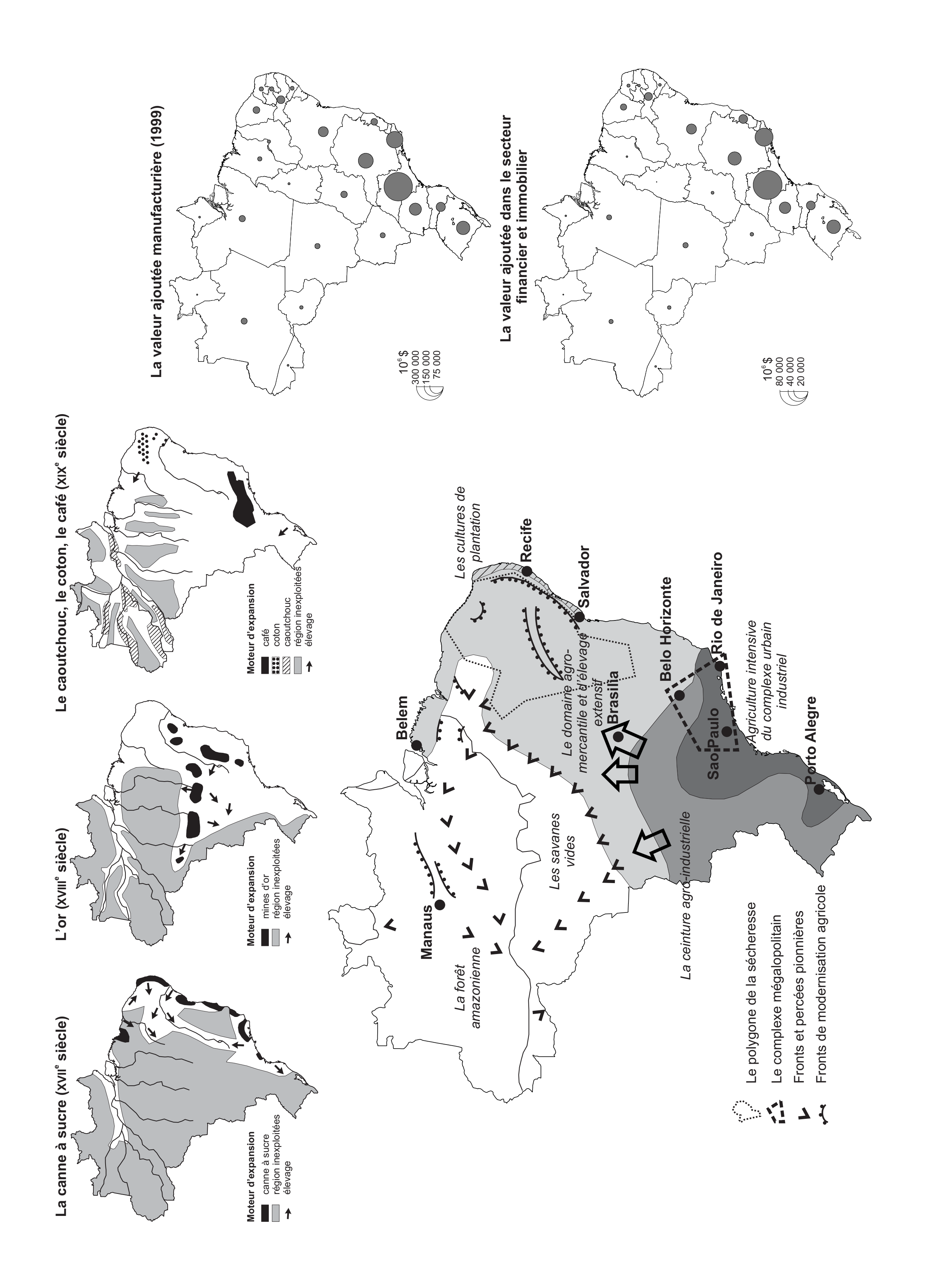
de diversification industrielle du plan Metas, à une première politique d'ouverture aux capitaux étrangers.

L'absence de solution à la question agraire exacerbe par ailleurs les tensions sociales dans le pays, d'autant que la classe ouvrière urbaine elle-même est frustrée par la faiblesse des retombées qu'elle retire de l'industrialisation, les niveaux salariaux restant d'autant plus faibles qu'ils subissent une forte pression à la baisse nourrie par l'exode rural, encore accentué par la forte croissance démographique. Ces tensions débouchent en 1964 sur un coup d'état militaire qui mettra entre autres un terme aux projets de réforme agraire du gouvernement Goulart (1961-1964).

Dans les années soixante, dans un cadre politique étroitement encadré par les militaires, garants du maintien de l'ordre social, une part grandissante des classes dominantes va s'allier avec les intérêts étrangers, surtout américains, qui font pression en faveur d'un renforcement de l'ouverture au capitalisme international. Ils poursuivront ensemble le développement industriel en direction du marché intérieur, en particulier dans les industries de biens de consommation durables, l'Etat continuant de prendre en charge les industries lourdes les moins rentables. Les nouvelles générations des grands propriétaires fonciers bénéficient aussi de cette ouverture internationale : ils intensifient leur production, profitant des désenclavements et des grands travaux d'irrigation dans les régions sèches à l'arrière de la côte (entre autres dans la vallée du Sao Francisco) et de nouvelles possibilités d'exportation. Cette modernisation de l'agriculture, là où elle se produit, conduit à d'autres expulsions de paysans sans terres, en surnombre sur des exploitations plus intensives. Ces paysans n'ont d'autre choix que d'émigrer vers les grandes villes, où l'industrie, capital-intensive, ne crée qu'un nombre insuffisant d'emplois, ou encore de tenter leur chance, sans moyens d'investissement et le plus souvent sans titre de propriété, sur les fronts de colonisation intérieurs, qui s'avancent aux dépens de la grande forêt amazonienne. Tenant lieu d'exutoire aux vives tensions sociales dans le monde rural, les fronts de colonisations permettront de repousser toute réforme agraire.

Sans cesse alimentée par un exode rural massif lié aux très fortes inégalités des structures foncières héritées de la colonisation, l'importante réserve de main-d'œuvre disponible va dès lors contribuer à son tour à la reproduction d'un modèle de croissance particulièrement excluant, reposant sur de violentes inégalités sociales. En effet, contrairement aux pays du centre, le développement du marché intérieur ne s'appuiera pas au Brésil sur une croissance générale des salaires parallèlement aux gains de productivité, mais bien sur l'enrichissement d'une part réduite de la population, s'appropriant la hausse des profits liée au maintien général de très bas salaires. Quoique très minoritaire, cette couche aisée de la population n'en sera pas moins assez nombreuse, vu la taille totale de la population brésilienne, pour assurer la croissance de larges débouchés internes à la production de biens de consommation durables, sans conduire, comme dans les plus petits pays latino-américains, à une limitation rapide des possibilités d'économies d'échelle.

L'ouverture aux capitaux étrangers va s'accentuer encore durant les années soixante-dix et déboucher rapidement sur un endettement massif. Les politiques d'austérité qui s'en suivent ralentissent à leur tour la croissance, en handicapant l'industrie qui travaille pour le marché intérieur. Elle stagne globalement depuis le début des années quatre-vingt (fig. 237). L'économie souffre aussi de l'hyperinflation et de l'exportation de leurs capitaux par les classes aisées. La croissance



Sources : H. Théry (1986) ; IBGE (www.ibge.gov.br).

Concentration de l'industrie, surtout de ses segments les plus technologiques, et plus encore des services financiers dans le Sud-est. Les conflits fonciers, très violents, se concentrent particulièrement sur les marges amazoniennes, où s'affrontent colons spontanés, sociétés de colonisation agricole, grands exploitants forestiers et populations indiennes. Les flux migratoires se dirigent principalement vers le Sud-est, ainsi que vers les fronts de colonisation intérieurs.

Figure 234. Les structures spatiales du Brésil contemporain.

annuelle moyenne du PIB, qui était de 7,6 % en valeur constante entre 1960 et 1973 et encore de 6,8 % entre 1973 et 1980, au prix de la formation de l'endettement, s'effondre à 1,5 % entre 1980 et 1990 et remonte péniblement à 2,4 % (dont il faut soustraire la croissance démographique de 1,5 % par an) entre 1990 et 2001. Ce n'est qu'entre 2001 et 2008 que les performances s'améliorent plus sensiblement : une croissance annuelle du produit de 4,0 % par an, pour une croissance de la population ramenée à 1,3 %. Le Brésil est contraint, pour acquérir des devises, de développer l'exportation, tant de produits industriels que de matières premières, augmentant encore la pénétration des capitaux étrangers.

Ainsi, l'économie brésilienne tente-t-elle certes de s'affirmer comme un pôle subcontinental majeur et peut-elle s'appuyer sur le grand noyau industriel que constitue la région de Sao Paulo. L'intégration progresse quelque peu dans le cadre du MERCOSUR, mais ce dernier reste paradoxalement handicapé par le poids excessif du Brésil en son sein, qui déséquilibre ses relations avec l'Argentine. Surtout, l'économie brésilienne reste structurellement handicapée par les tensions que génère l'ampleur des inégalités sociales et régionales et, de manière paradoxale pour le plus grand pays industriel de l'Amérique latine, par le poids persistant des questions agraires et par les compromis noués entre le capitalisme national et transnational et les oligarchies foncières, de plus en plus insérées elles aussi dans les grands marchés agricoles exportateurs.

Le Brésil entend s'affirmer comme pôle d'une intégration économique subcontinentale, mais la poursuite de son développement implique une prise en compte radicale de la question sociale.

Examinons à présent les structures régionales du Brésil contemporain, à la lumière des phases historiques de son développement.

La région la plus pauvre est le vieux Brésil tropical humide du Nord-est et les plateaux du Sertao, qui restent très directement marqués par les héritages des structures socio-économiques coloniales.

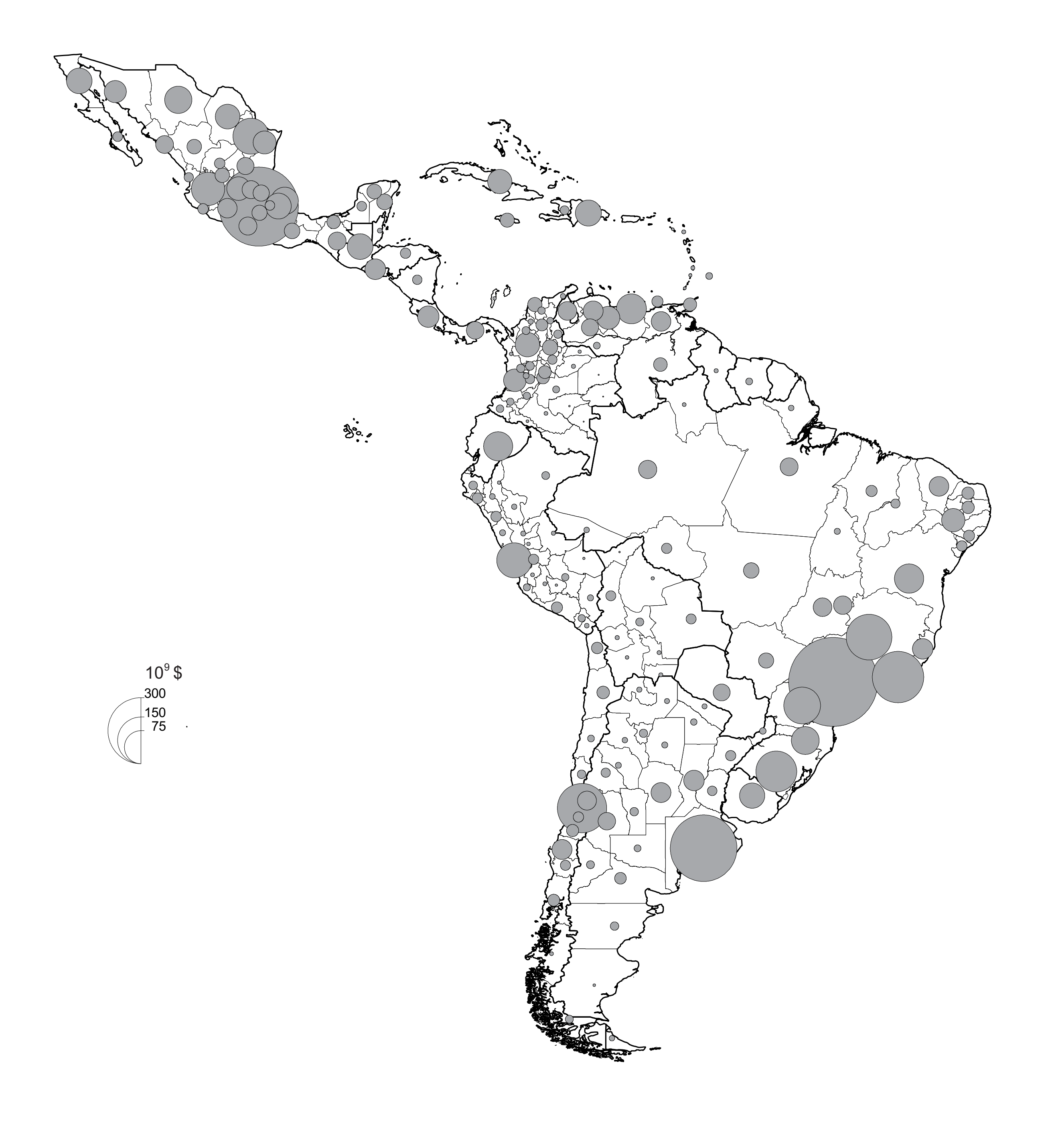
Le vieux Brésil tropical humide du Nord-est et les plateaux du Sertao restent très directement marqués par les héritages des structures socio-économiques coloniales. La région, la plus pauvre du Brésil, est en recul relatif depuis le XIX[e] siècle, dès les débuts de l'accumulation caféière. Du fait de ses structures sociales dominantes, elle a été et reste la partie du pays la moins apte à participer à l'accumulation industrielle. Au moment de l'industrialisation initiale du pays, l'Etat fédéral a utilisé les devises provenant de la primo-exportation pour financer l'industrialisation, surtout concentrée dans le Centre-sud. Ces industries du Centre-sud, protégées, vendaient leur production aux Nordestins à des prix supérieurs à ceux du marché mondial. Le retard industriel reste donc ici la règle, malgré quelques gros pôles de développements industriels, créés sous l'impulsion de la SUDENE, la superintendance pour le développement du Nord-est, à Bahia, Recife ou Portaleza. Mais ces pôles de développement n'ont pas eu, comme c'est souvent le cas, les effets multiplicateurs attendus. Leurs bénéfices soit sont réexportés, soit retournent vers le Sud-est. Le haut niveau technologique des industries qui s'y installent crée trop peu d'emplois et le reste de l'industrie régionale reste sous-productive et cantonnée dans les secteurs traditionnels.

En l'absence de solution aux questions agraires, le Nord-est est le foyer principal de l'exode rural. Que le latifundium traditionnel subsiste ou que les grands propriétaires modernisent leurs exploitations pour les intégrer aux circuits nationaux de la transformation agro-alimentaire et au marché mondial, en profitant des grands travaux d'irrigation ou en améliorant l'élevage, ou encore qu'elle résulte de l'importance des minifundia, l'expulsion paysanne se poursuit [11]. Elle se dirige vers les frontières intérieures de l'Amazonie et vers le triangle métropolitain et industriel du centre-sud, Belo Horizonte – Sao Paulo – Rio de Janeiro.

L'industrie et plus encore le commandement économique et financier se concentrent dans le triangle Sao Paulo – Rio de Janeiro – Belo Horizonte, en particulier dans la gigantesque métropole pauliste.

Ce triangle métropolitain du centre-sud produit 80 % du produit industriel brésilien, surtout dans la mégalopole de Sao Paulo, le centre du Brésil moderne, où se concentrent les industries à haut contenu

[11] Les exploitations intensifiées n'autorisent évidemment plus le brûlis vivrier, auquel les paysans sans terre étaient autorisés sur les exploitations extensives en échange de leur force de travail.



Sources : statistiques nationales collectées par N. de Waeghe et A. Dubreucq (Laboratoire de géographie humaine de l'ulb), homogénéisées sur la base des valeurs nationales exprimées en $ ppa.

Fig. 235. Répartition spatiale du pib non agricole dans les pays d'Amérique latine.

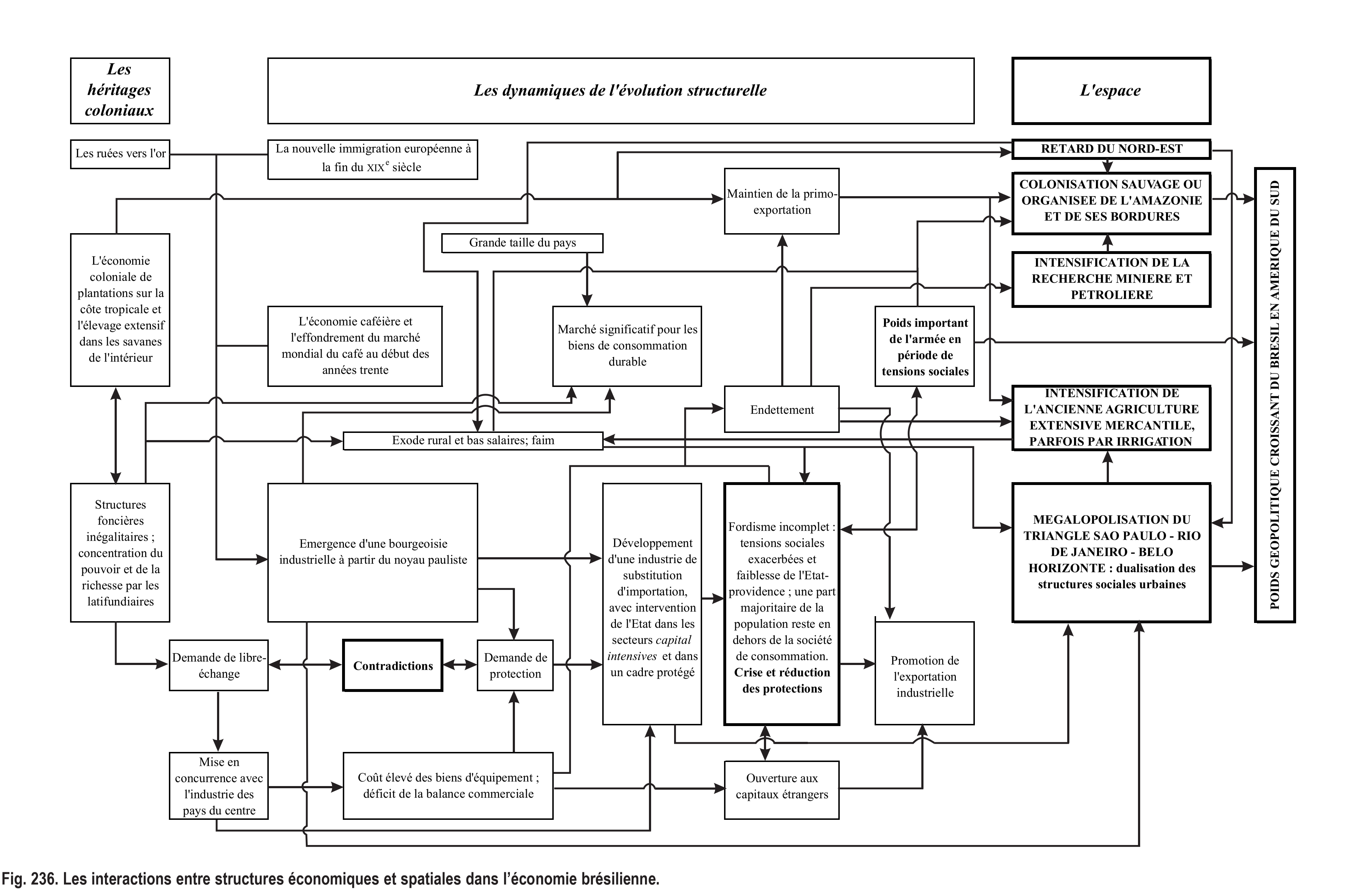


Fig. 236. Les interactions entre structures économiques et spatiales dans l'économie brésilienne.

[12] On a déjà vu que, à la différence des pays du centre, où les gains de productivité ont été traduits en gains salariaux durant la phase de développement fordiste, cela n'a pas été le cas dans les pays périphériques, en particulier au Brésil : alors qu'en 1965, un ouvrier devait y travailler 78 minutes pour acheter un pain, il doit travailler 147 minutes en 1969. Entre 1955 et 1962, le salaire réel des ouvriers de l'industrie brésilienne de transformation s'est élevé de 12,3 %, alors que la productivité du travail croissait de 72,8 % en moyenne et de 121,4 % dans les industries de biens de consommation durable et de biens d'équipement (P. Salama & J. Valier, 1991).

[13] Néanmoins, les nouvelles couches moyennes aisées urbaines latino-américaines peuvent être victimes à leur tour de crises financières aiguës, comme ce fut le cas avec la crise argentine entre 1998 et 2002.

Le développement de fronts pionniers sur les bordures et à l'intérieur de la cuvette amazonienne sert de soupape aux tensions agraires tout autant qu'à affirmer le poids géopolitique du Brésil et à développer l'exploitation des matières premières et l'agro-business. Cette exploitation est menée sur un mode très prédateur pour l'environnement.

[14] Il s'agit là de la poursuite d'un ancien mythe fondateur de la nation brésilienne, que l'on peut rapprocher du rôle joué par le Far West et les guerres indiennes dans la formation sociale et l'unification idéologique de la nation américaine au XIX[e] siècle. Le cangaceiro, gardien de troupeau dans les zones d'élevage extensif de steppes et de savanes, remplace ici le cow-boy dans le rôle du héros généreux et sauvage.

technologique, le commandement industriel et financier, les firmes multinationales. Initialement pôle du capitalisme industriel national, la zone va se renforcer encore à partir des années soixante du fait de la concentration des investissements internationaux. C'est que, dans un pays de la périphérie, le problème des disponibilités de main-d'œuvre ne se pose nulle part, et surtout pas dans des zones métropolitaines où l'exode rural engorge les favellas, minées par la violence urbaine, de sorte que les écarts sociaux y sont à peine moins marqués que dans le Nord-est. Les apports de l'exode rural et l'intensité du sous-emploi urbain permettent de maintenir un taux élevé d'exploitation de la main-d'œuvre [12] (mais, de manière contradictoire, pèsent sur le développement du marché intérieur et cantonnent celui-ci aux couches moyennes aisées [13]). En revanche, les infrastructures deviennent très vite déficientes et le marché très limité quand on s'éloigne quelque peu de telles zones métropolitaines. La même hyperconcentration dans la capitale ou la région-capitale des activités non agricoles se rencontre dans les autres pays latino-américains (fig. 235) et dans les pays de la périphérie en général. La concentration des investissements génère dans la grande région urbaine de Sao Paulo des problèmes environnementaux cruciaux, dans une course poursuite entre la croissance et la création des infrastructures urbaines. Même si elles le voulaient, les autorités locales auraient du mal à s'opposer à ces développements, car le remboursement des emprunts municipaux est presque entièrement conditionné au paiement de patentes par les entreprises. Néanmoins, la congestion est telle qu'une déconcentration industrielle intervient dans un rayon de quelques centaines de kilomètres autour de Sao Paulo, qui, pour sa part, se tertiarise.

Dans ce même rayon de quelques centaines de kilomètres autour des grands centres métropolitains, particulièrement le long des principaux couloirs de transport, on observe une modernisation de l'agriculture par des fermes familiales de taille moyenne, sur le modèle de l'agriculture européenne. Elles assurent le ravitaillement de ces énormes corps urbains, la fourniture aux industries agro-alimentaires, voire l'exportation de produits agricoles, favorisée pour améliorer la balance commerciale du pays. Maïs, soja, sorgho, viande, oranges, fèves sont ainsi dirigés depuis les Etats de Minas Gerais, Goias et Espiritu Santo vers le port de Vitoria, depuis le Mato Grosso et l'Etat de Sao Paulo vers Santos, depuis le Parana vers Paranagua. Dans le sud, dans les régions plus tempérées proches de l'Uruguay, l'agriculture capitaliste moderne laisse une large place à l'élevage bovin. Ces deux types d'agriculture constituent la ceinture agro-industrielle.

A partir des années cinquante, l'occupation de l'intérieur du Brésil, savanes du Mato Grosso et forêt amazonienne, s'accélère et ne se limite plus aux seuls fronts de colonisation bordiers ou aux pénétrations le long des principales voies d'eau. Plutôt que de s'attaquer de front au problème des structures agraires du Nord-est et de prendre le risque de s'aliéner les grands propriétaires, le gouvernement brésilien préfère se lancer dans un vaste programme de colonisation intérieure. Celle-ci aboutit souvent à des échecs ou à des dégâts environnementaux majeurs, faute d'encadrement et de qualification des colons, et du fait de la fragilité des écosystèmes défrichés de manière sauvage. Le mythe de la prospérité à portée de main sur les terres vierges et l'encouragement à la multiplication des fronts de colonisation sont utilisés pour tenter de désamorcer les tensions sociales dans les régions côtières [14]. C'est dans ce contexte, ainsi que dans celui d'une vaine tentative de désengorger la région métropolitaine du Sud-est, qu'il faut situer le choix d'édifier Brasilia, inaugurée en 1960 comme nouvelle capitale fédérale. Les militaires ont appuyé l'intensification

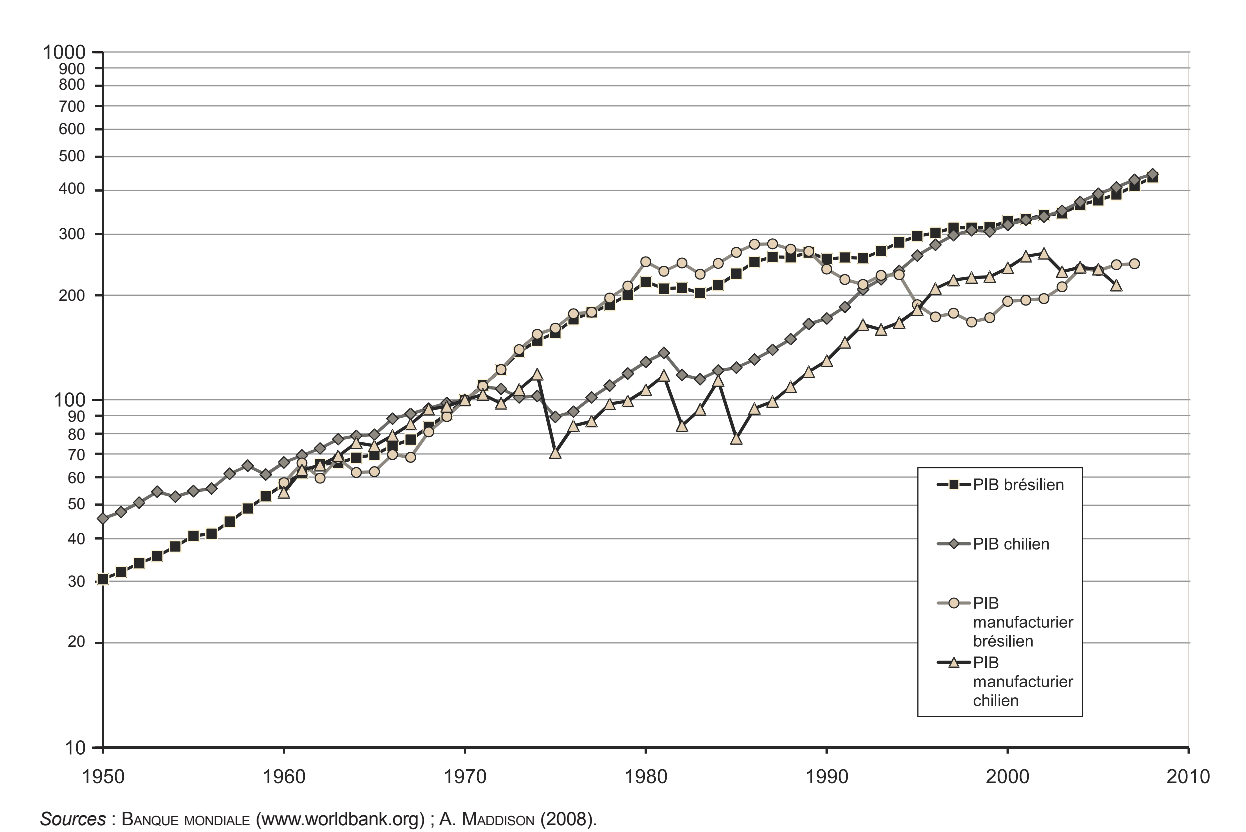
[15] Le régime militaire créera en 1970 l'INCRA (Institut national de la colonisation et de la réforme agraire), qui remplace de manière révélatrice l'Institut brésilien de réforme agraire (IBRA), qui avait été mis en place précédemment sous le gouvernement civil réformiste du président Goulart.

de la colonisation intérieure [15], qui affirme le poids géopolitique du Brésil en Amérique du sud et légitimera ensuite leur intervention dans la politique intérieure, en tant que force garante de l'affirmation de l'intérêt national. Des routes transversales et des rocades frontalières vont être ouvertes dans l'intérieur vide. L'intérêt pour les ressources de l'intérieur va encore être accru par les nécessités de réduire les importations énergétiques et de favoriser les exportations de matières premières pour alléger la balance des paiements. Ainsi, la compagnie publique brésilienne CVRD (Companhia do Vale do Rio Doce) a développé sur une énorme concession, d'une dimension de l'ordre de grandeur de la Belgique, le grand complexe minier polymétallique de Carajas (fer, manganèse, cuivre, nickel, bauxite), dans l'Etat de Para, couplé au grand équipement hydroélectrique sur le Rio Tocantins, au contact du bouclier et de la cuvette sédimentaire, avec construction d'un chemin de fer particulier jusqu'au port de Sao Luis Itaqui. Les grandes percées routières à travers la forêt amazonienne servent la recherche pétrolière, l'exportation du bois, le développement des grands ranchs d'élevage, aux mains des grands groupes financiers et industriels du Sud-est et du Sud du Brésil ou d'intérêts étrangers. Sur les terrains anciens des bordures de la cuvette, les routes de rocade relient des implantations hydroélectriques, des exploitations minières, … et des postes militaires. Outre leurs conséquences écologiques, tous ces développements, qui bénéficient de déductions fiscales généreuses, dépossèdent de leurs droits d'usage et expulsent les populations indiennes, mais aussi les petits colons sans titres de propriété des fronts de colonisation. Le paradoxe est donc que les conflits fonciers entraînent les violences les plus graves sur les fronts de colonisation qui devaient justement alléger la charge sur les zones « surpeuplées » du Nord-est. A côté de ces développements extensifs et souvent dévastateurs, Manaos est devenue, au milieu de la cuvette amazonienne, une zone industrielle franche qui exporte par la voie aérienne, vers l'Amérique du nord, des productions similaires à celles des maquiladoras mexicaines.

Les structures spatiales brésiliennes apparaissent liées à l'histoire économique et aux contradictions entraînées par l'ampleur des inégalités sociales, exacerbées par une absence de solution fondamentale à la question agraire.

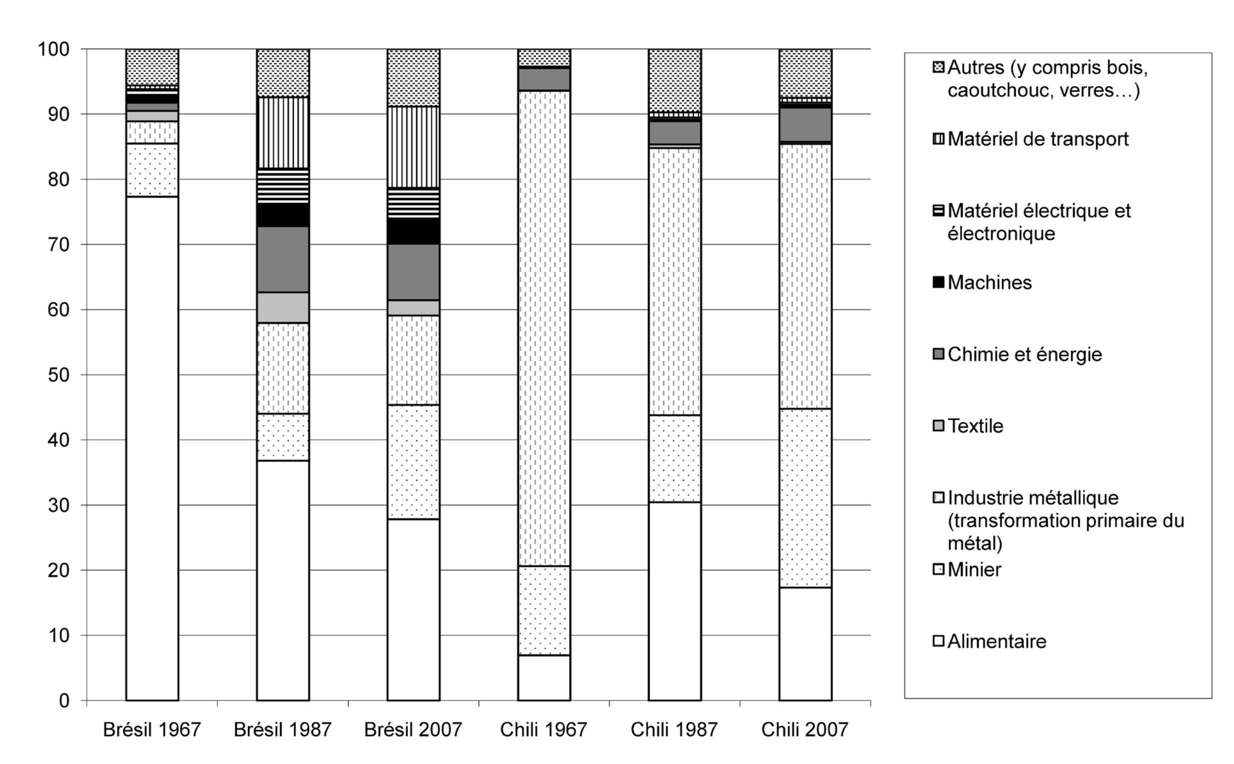
En conclusion, les structures spatiales brésiliennes et leurs dynamiques apparaissent intrinsèquement liées à l'histoire économique et aux contradictions sociales exacerbées par une absence de solution fondamentale à la question agraire.





Sources : Banque mondiale (www.worldbank.org) ; A. Maddison (2008).

Fig. 237. Evolution comparée des PIB totaux et manufacturiers chiliens et brésiliens.



Sources : Banque mondiale (www.worldbank.org), FAO (www.fao.org).

Fig. 238. Evolution comparée des exportations brésiliennes et chiliennes.

I4I LE CHILI : DE L’ECHEC DE L’INDUSTRIALISATION DE SUBSTITUTION D’IMPORTATION A UNE OUVERTURE NEOLIBERALE APPUYEE SUR L’EXPORTATION DE PRODUITS AGRICOLES TEMPERES ET MEDITERRANEENS

Le Chili forme une longue bande de territoire de plus de 4 200 km, désertique au nord, tempérée méditerranéenne au centre, de plus en plus froide et humide vers le sud. Il a occupé une place marginale dans l’implantation espagnole en Amérique latine. Il se limitait à être un trop-plein lointain lorsque l’augmentation de la population d’origine européenne au Pérou y laissait moins de possibilités pour une carrière seigneuriale ; c’était un espace d’haciendas extensives, comblant les déficits en blé péruviens dans le cadre du monopole colonial imposé par la vice-royauté de Lima. Encore, l’occupation espagnole se borna-t-elle pour l’essentiel, en dehors de quelques isolats d’exploitation aurifère rapidement épuisés, à la partie nord du pays, jusqu’au fleuve Bio Bio ; c’était aussi la limite de la structure d’encadrement territorial mise en place par les Incas.

Colonie espagnole éloignée et marginale, le Chili s’intègre dans une économie de cycles primo-exportateurs à partir du XIXe siècle, sous le contrôle des capitaux britanniques.

La situation s’inverse au XIXe siècle. Dans un premier temps, les Anglais minent le monopole commercial espagnol dans le cône sud, délaissé et fort éloigné de Lima, capitale de la vice-royauté, c’est-à-dire là où l’empire était le plus faible. Particulièrement attentifs à contrôler la route du Cap Horn, ils vont s’implanter dans ces zones, une fois l’indépendance acquise (avec leur appui) et y bloquer, par les importations manufacturières britanniques, les premiers balbutiements d’une petite industrie locale. Le cuivre et l’argent deviennent les fondements du système d’exportation dominé par la Grande-Bretagne. Par ailleurs, le développement des transports maritimes renforce l’intérêt porté aux productions agricoles tempérées. Les haciendas chiliennes n’exportent plus seulement leur blé vers le Pérou déficitaire, mais aussi vers la Californie et l’Australie, où les ruées vers l’or gonflent la demande. L’intérêt pour les terres tempérées situées au sud de la zone d’occupation coloniale historique entraîne vers 1880 la guerre contre les Indiens Mapuches (Araucans) et leur confinement dans des réserves.

La prospérité tirée des exportations de blé et de cuivre permet de moderniser l’armée, de vaincre ainsi – avec le soutien de la Grande-Bretagne –, le Pérou et la Bolivie dans la guerre du Pacifique (1879-1883) et de couper ce dernier pays de la mer, tout en s’appropriant les énormes ressources en salpêtre, en guano, en cuivre et en argent de la zone désertique du nord. Les exportations de blé perdent en importance par rapport à celles de nitrate et de cuivre, mises en valeur par les capitaux britanniques. En 1905, 74 % des exportations sont destinées à la Grande-Bretagne et 46 % des importations en proviennent. Les produits miniers représentent plus de 80 % de ces exportations, pour deux-tiers constituées de nitrates.

L’importance relative du salpêtre dans les exportations décroît après la Première Guerre mondiale, du fait de la concurrence des nitrates synthétiques, mis au point en 1917. Outre du fer et du charbon, le poids du cuivre devient essentiel, avec des capitaux américains qui profitent pour s’imposer de l’affaiblissement britannique durant la Première Guerre mondiale. De nouvelles enclaves minières se développent dans le nord désertique, mais les classes dominantes liées

Comme au Brésil, mais dans le cadre d'un marché national bien plus étroit, la bourgeoisie chilienne tente le développement d'une industrie de substitution d'importation comme réponse aux conséquences de la crise de 1929.

Les politiques réformistes menées durant les années soixante et le début des années soixante-dix échouent à conjurer l'inflation, à relancer l'économie, à éviter une augmentation des tensions sociales.

[16] Après 9 ans de réformes agraires, en 1973, 40 % des terres agricoles du pays ont été expropriées au bénéfice d'environ 80 000 paysans. Ces terres sont accordées en usufruit à près de 6 000 organisations paysannes, avec accès à la propriété après cinq ans d'exploitation. 2 % des exploitations avaient plus de 80 ha en 1965, mais elles contrôlaient 55 % de la terre agricole ; ces chiffres ne sont plus respectivement que de 0,1 % et de 2,9 % en 1973.

Après 1973, le régime militaire mis en place par Pinochet fait du Chili le laboratoire des théories monétaristes et néolibérales des avantages comparatifs. Le secteur industriel est sacrifié au profit de spécialisations primo-exportatrices. Cela renforce la croissance, mais s'accompagne d'un renforcement des inégalités sociales. Ces inégalités ont à peine été corrigées par les gouvernements démocratiques postérieurs. L'économie chilienne est aussi devenue une économie de services, dont le développement, à l'échelle du cône sud de l'Amérique latine, s'appuie sur la maîtrise de l'inflation et la stabilité politique chilienne.

à cette forme de primo-exportation sous contrôle étranger, qui ont supplanté l'ancienne aristocratie des haciendas, restent concentrées à Santiago et les importations manufacturières aboutissent avant tout à Valparaiso, le port de la capitale.

La politique libre-échangiste imposée par l'impérialisme britannique, la bourgeoisie liée à l'import-export et les latifundiaires chiliens, dans un contexte de prédominance absolue de la primo-exportation, avait limité le développement industriel. Mais la crise de 1929 met en difficulté ces débouchés exportateurs. Dès lors, la tradition commerciale acquise au contact des Britanniques et l'accumulation de capitaux engrangée sur la base de la primo-exportation permettent à la bourgeoisie urbaine chilienne une reconversion en direction d'une industrie nationale protégée de substitution d'importation. Ceci rappelle la reconversion, à la même époque, des élites caféières paulistes au Brésil et s'appuie aussi, pour les mêmes raisons, sur l'intervention de l'Etat : le gouvernement crée la Corporacion de Fomento de la Produccion (CORFO) en 1939. Ces investissements industriels se localisent évidemment dans les grandes villes : Santiago, Valparaiso et Concepcion, où on trouve du charbon. Ce dynamisme se poursuit jusqu'au début des années soixante, encore soutenu par la création d'un port franc à Arica en 1953. Par ailleurs, la découverte du pétrole en Terre de Feu et les visées géopolitiques sur l'Antarctique, en conflit avec celles de l'Argentine, raniment l'intérêt porté au Grand Sud.

Les limites du marché intérieur et l'utilisation insuffisante des capacités de production d'une industrie protégée conduisent à l'essoufflement du modèle au début des années soixante. Les ressources disponibles ne permettent pas l'achat en suffisance de biens d'équipement, de biens intermédiaires, de technologies plus performantes. La balance des paiements est grevée. Les insuffisances du secteur agricole le rendent incapable de répondre à la demande urbaine, ce qui génère d'autres importations coûteuses en devises. Pour tenter de résoudre cette situation de crise structurelle, des politiques réformistes sont menées durant les années soixante et au début des années soixante-dix : modernisation de l'agriculture et politique de réformes agraires [16] pour augmenter la production destinée au marché intérieur déficitaire, voire développer les exportations ; amélioration des conditions de vie des paysans, dès lors mieux insérés dans le marché intérieur ; tentative d'attraction de capitaux étrangers, mais simultanément « chilénisation » (sous le président démocrate-chrétien Frei), puis nationalisation (sous le socialiste Allende) du cuivre, pour augmenter les ressources de l'Etat. Ces réformes ne parviennent toutefois pas à conjurer l'inflation, à relancer l'économie, à éviter une augmentation des tensions sociales.

La crise structurelle va dès lors déboucher sur la prise de pouvoir par Pinochet en 1973, appuyé par de larges fractions des classes moyennes urbaines, les propriétaires fonciers expropriés, mais aussi les intérêts miniers nord-américains. Un nouveau modèle d'accumulation va se mettre en place, combinant dictature militaire et néolibéralisme économique inspiré par l'Ecole de Chicago et les théories des avantages comparatifs.

Les ingrédients du modèle sont les suivants :

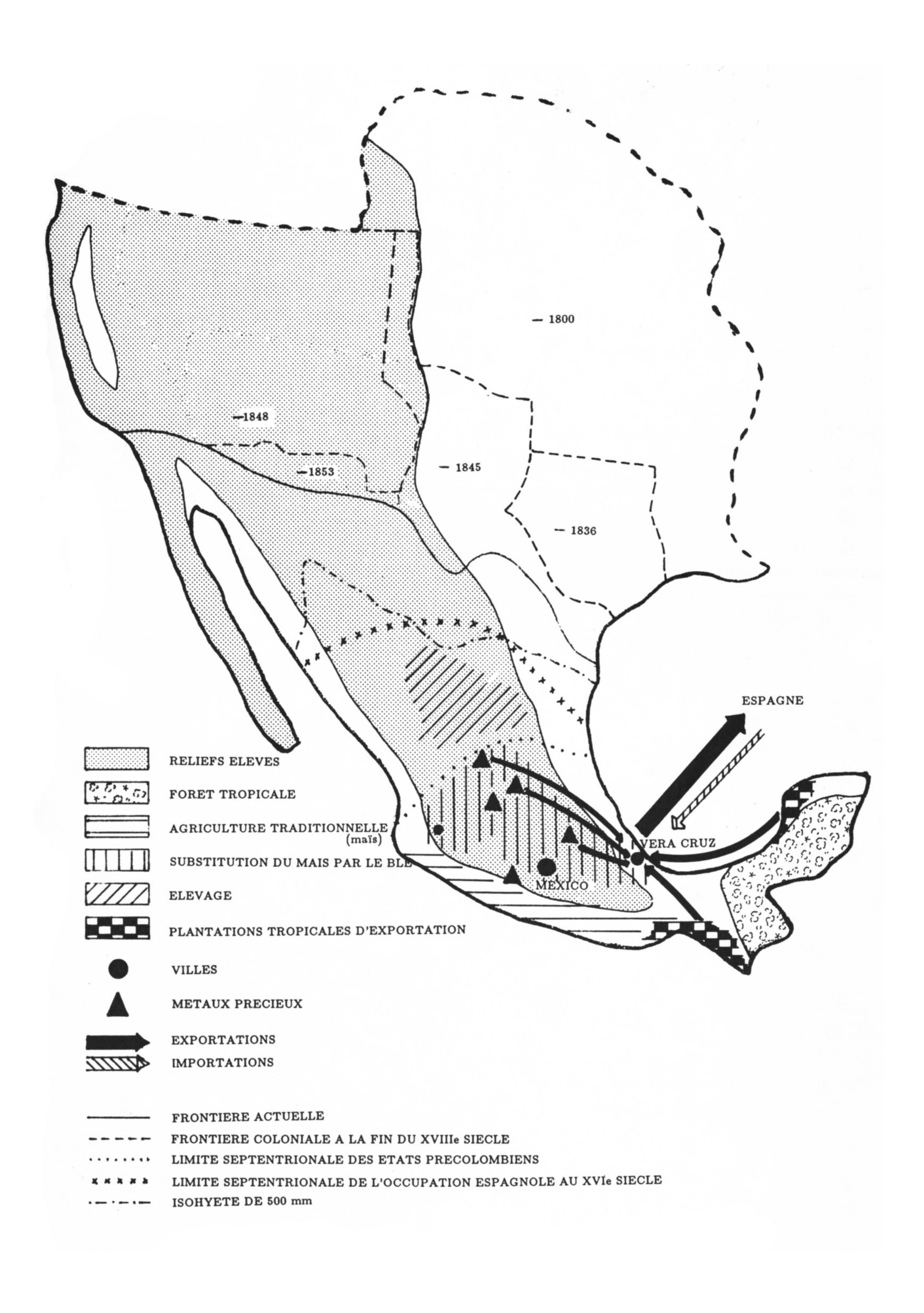
– une limitation violente des salaires, pour augmenter les taux de profit et favoriser l'appel aux capitaux étrangers, mais qui tourne dès lors le dos à tout développement de substitution d'importation ;
– une orientation à l'exportation dans quelques secteurs industriels spécifiques sur lesquels les capitaux disponibles, nationaux ou étrangers, se concentrent, avec l'objectif de répondre aux déficits chroniques du commerce extérieur. Les autres secteurs industriels sont sacrifiés, du fait d'une suppression quasi totale des barrières

douanières, ce qui conduit à un grand nombre de faillites de petites et moyennes entreprises, à une concentration aux mains de quelques grands groupes financiers et industriels et à une chute du niveau de complexité technologique, de la diversification et des interactions dans le système industriel ;

- un accent fort mis sur le développement d'une économie agro-exportatrice de produits méditerranéens et tempérés de contre-saison (pommes, poires, kiwis, vin, légumes, asperges), fondée sur des bas salaires, impliquant la remise en cause des acquis de la réforme agraire. Mais la contre-réforme agraire n'a pas impliqué un retour tel quel à la situation antérieure : seul un tiers des terres expropriées ont été restituées à leurs anciens propriétaires. Un autre tiers a été mis en vente, permettant une pénétration du capitalisme urbain à tradition commerciale exportatrice dans le monde rural, de manière à promouvoir l'agro-exportation, et le dernier tiers a été distribué aux paysans sous forme de petites parcelles individuelles et non plus d'entités collectives. A l'issue de ce processus de « campesinacion pauperizante », ce secteur minifundiste fournit des vivres bon marché pour le marché intérieur et représente en même temps un réservoir de main-d'œuvre pour les grandes entreprises ;
- un encouragement à l'exportation du bois, sous quelque forme que ce soit, y compris sans aucun traitement, avec subventions à la plantation forestière, et aujourd'hui aussi des produits de l'aquaculture (le pays a dépassé la Norvège pour l'exportation de saumons) ;
- une accentuation du poids du secteur minier, ouvert aux intérêts étrangers.

Ne portant aucun intérêt à la production destinée au marché intérieur, le modèle néolibéral chilien a accentué la disparité des revenus. A la fin du gouvernement Pinochet, le Chili compte 50 % de pauvres et le niveau de disparité sociale a rejoint celui du Brésil, avec un indice de Gini de l'ordre de 55. Mais, à la différence du Brésil, les inégalités n'ont pas permis la poursuite d'une industrialisation intégrée : le marché intérieur est trop étroit, de sorte que la politique excluante s'est tournée vers une reprimarisation de l'économie, alors que le Brésil exporte désormais avant tout des produits manufacturés. A côté de sa base primo-exportatrice (complétée par l'exportation des produits de l'industrie agro-alimentaire et les farines de poisson), le Chili a dès lors utilisé sa législation très libérale et sa stabilité politique pour attirer une économie de services internationaux, beaucoup de firmes implantant à Santiago leur siège pour l'Amérique du sud. Des entreprises chiliennes se sont aussi déployées sur le reste de l'Amérique latine dans le domaine de la distribution. Les fondements de la politique économique chilienne n'ont pas fondamentalement changé après la chute de la dictature, même si plus d'attention a été portée aux questions sociales, avec une réduction de la part de la population vivant sous le seuil à 19 % en 2003, mais sans diminution de l'indice de Gini. Au total, l'image économique que donne le Chili actuel apparaît favorable, avec un excédent structurel, une inflation maîtrisée et le PIB/hab. le plus élevé de l'Amérique latine, mais, d'autre part, il reste un pays socialement très inégalitaire.

L'histoire économique du Chili est typique d'une succession de cycles. Chacune des phases de cette histoire s'est centrée sur l'une ou l'autre région du pays : les terres à blé tempérées d'abord ; le nord du salpêtre, du guano, du cuivre ensuite ; les villes de la zone méditerranéenne avec l'essor des industries de substitution d'importation ; le cuivre au nord, mais aussi les zones agricoles méditerranéennes et tempérées et les fronts forestiers andins plus méridionaux durant la dernière période.



Source : C. Vandermotten *& al.* (1988).

Fig. 239. Le Mexique colonial (XVIe – XVIIIe siècles).

I5I LA COMPLEXITE MEXICAINE : PETROLE, SUBSTITUTION D'IMPORTATION ET INSERTION SEMI-PÉRIPHÉRIQUE DANS L'ALENA

Cœur de la colonisation espagnole, le Mexique des hautes terres tropicales et de la frange méridionale de la zone aride a une économie essentiellement fondée sur l'exportation d'argent vers la métropole. Les haciendas agricoles fournissent les besoins en vivres de la société créole. La paysannerie indienne est refoulée.

Conquis en 1521, le Mexique supplante rapidement Cuba et Saint-Domingue dans les préoccupations du colonisateur espagnol. Le Mexique utile du colonisateur calque les limites des Etats précolombiens des hautes terres tropicales : la densité de population et les structures d'encadrement préexistantes, la pratique de l'encomienda permettent l'exploitation des mines d'argent, but principal de la colonisation. La métropole monopolise, via Vera Cruz, un commerce colonial qui s'apparente au pillage. Les besoins de la société créole entraînent un refoulement des paysans aztèques, le développement des latifundia et la substitution du maïs par le blé sur les hautes terres centrales et, plus au nord, le développement de l'élevage extensif jusqu'à l'isohyète de 500 mm. Les autres territoires, trop secs ou trop éloignés du Mexique utile, sont délaissés, ce qui favorisera leur perte au profit des Etats-Unis durant la première moitié du XIXe siècle. Les zones chaudes et humides intéressent peu les Espagnols, sauf les côtes accessibles depuis Vera Cruz, où sont développées les cultures de rente. Ailleurs, l'agriculture traditionnelle subsiste ou parfois, comme dans le Yucatan, la forêt.

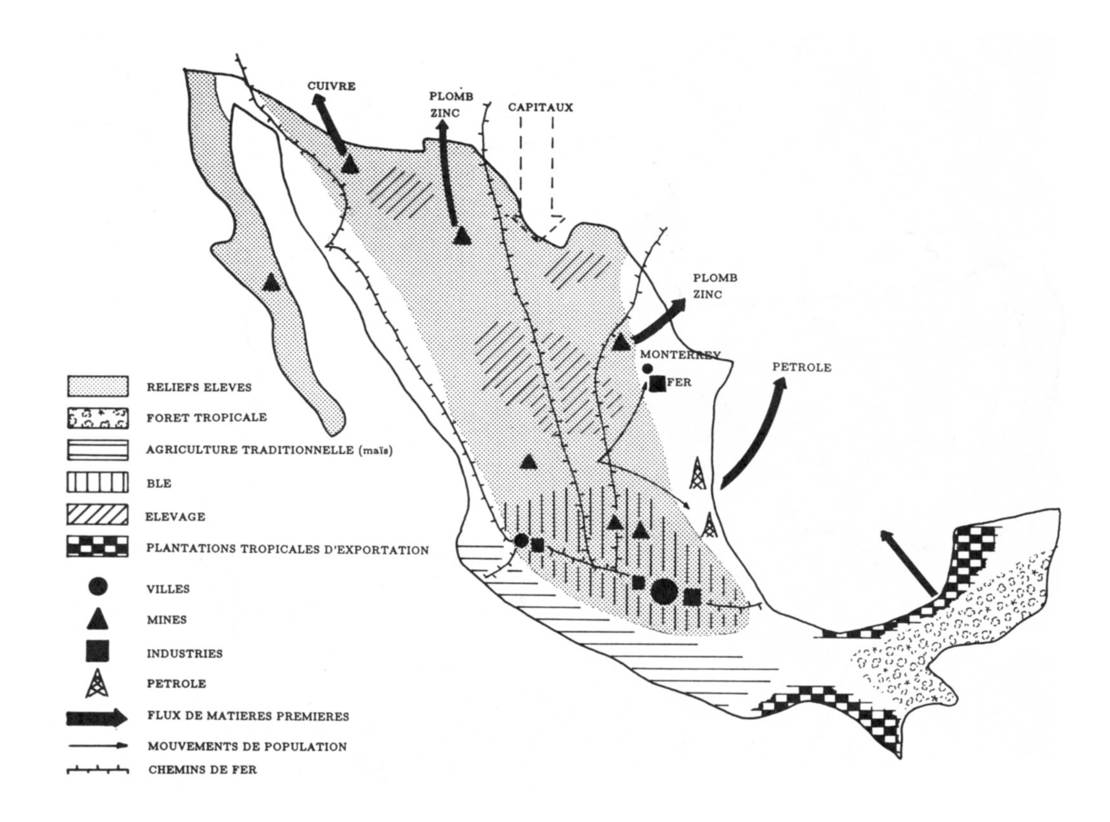
L'Indépendance accentue encore l'exploitation de la paysannerie indienne et détruit les ejidos, propriétés collectives des communautés indigènes.

La classe dirigeante créole, renforcée par la prospérité du XVIIIe siècle, acquiert l'indépendance en 1821, inaugurant une période de troubles et d'anarchie pendant laquelle se renforce l'appropriation des terres par l'oligarchie (confiscation des biens du clergé et des communautés indiennes, les ejidos).

Sous le gouvernement de Porfirio Diaz (1876-1880 et 1884-1911), le Mexique se modernise et s'ouvre au monde extérieur dans une dépendance accrue envers les Etats-Unis. Les capitaux s'investissent dans le développement des infrastructures – en particulier les chemins de fer reliant le pays aux Etats-Unis – les mines, surtout dans le nord, l'élevage, les plantations. Plus des trois-quarts des exportations, composées pour les deux-tiers de produits miniers, sont destinées au voisin nord-américain à la veille de la Première Guerre mondiale. Simultanément, l'oligarchie foncière se renforce encore et accapare les terres publiques et communautaires. Plus de 80 % des familles rurales sont sans terre en 1910. Les secteurs d'exportation sont largement aux mains des intérêts américains. Une sidérurgie se développe dans le nord à Monterrey (1900). Le secteur agricole vivrier est négligé.

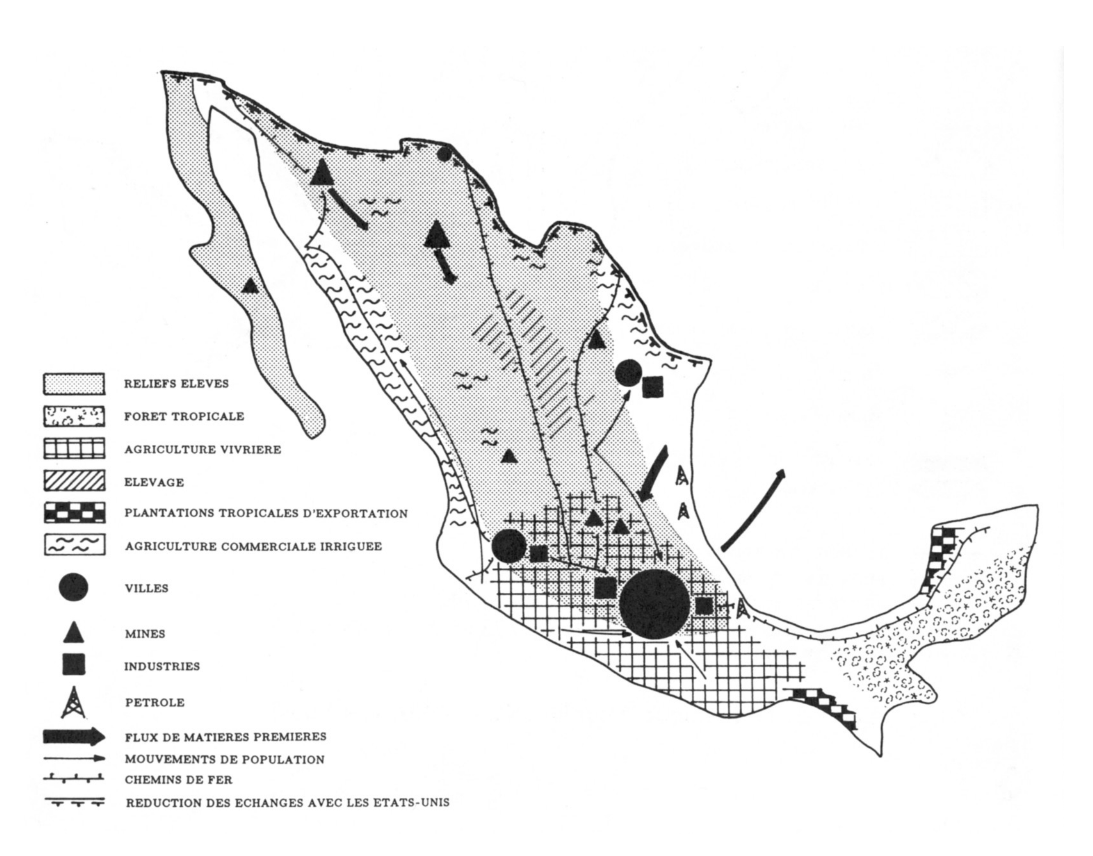
La révolution mexicaine, compromis entre les revendications de la paysannerie et des classes moyennes urbaines nationalistes, opposées à la mainmise yankee, restaure les ejidos, mais sans accorder à la paysannerie l'accès au crédit qui eût permis la modernisation de l'agriculture et une solution durable de la question agraire.

Les révoltes paysannes de 1910-1917 inaugurent une période révolutionnaire qui s'attaque aux vieilles structures oligarchiques. Le mouvement révolutionnaire paysan est rapidement récupéré par la petite bourgeoisie et la bureaucratie nationale. Le parti révolutionnaire est institutionnalisé en 1929. Il va contrôler la vie politique mexicaine jusque dans les années 1990. Ceci explique les ambiguïtés de la révolution mexicaine : la réforme agraire de 1917 est freinée très tôt. L'accès au crédit n'est pas garanti en suffisance aux paysans et les conditions de vie à la campagne ne s'améliorent pas fondamentalement. La bonification des secteurs irrigués est préférée à la distribution des parcelles en 1925. La réforme est cependant relancée sous la présidence de Cardenas (1934-1940) et, globalement, l'agriculture connaît des mutations profondes : démantèlement des latifundia, sauf dans les zones d'élevage du nord ; reconstitution des communautés indiennes (les ejidos) ; irrigation dans le nord. La plupart des entreprises étrangères sont nationalisées, en particulier le pétrole en



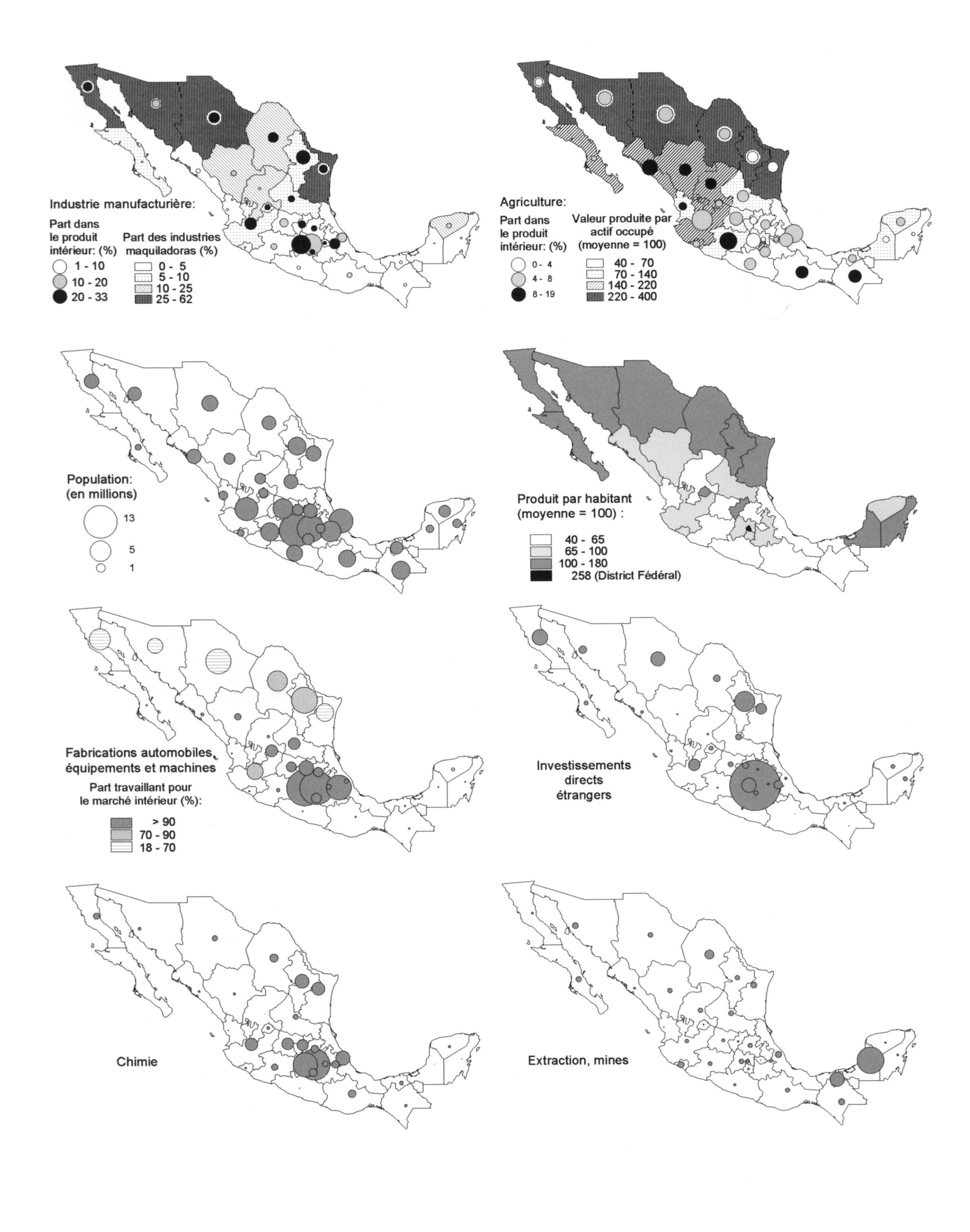
Source : C. Vandermotten *& al*. (1988).

Fig. 240. Le Mexique au début du xx[e] siècle.



Source : C. Vandermotten *& al*. (1988).

Fig. 241. Le Mexique en 1940.



Source : www.inegi.gob.mx.

Fig. 242. Le Mexique contemporain.

1938, ce qui freine la production et limite les échanges avec les Etats-Unis. Une production manufacturière de substitution d'importation se développe, surtout à Mexico. C'est dans cette ville que se concentrent la bourgeoisie nationale et la bureaucratie d'Etat, qui se renforce au fur et à mesure que s'institutionnalise la révolution.

L'après-Seconde Guerre mondiale est marquée par la réintégration du Mexique dans l'économie transnationale. Le secteur minier régresse. La croissance du secteur manufacturier, le premier d'Amérique latine, est soutenue, tant pour le marché intérieur que pour l'exportation, mais conduira en fin de compte à la seconde plus forte dette extérieure du sous-continent, après le Brésil. Ce développement accroît les disparités régionales. D'une part, des régions rurales surpeuplées de petits paysans microfundiaires ou sans terre, dont la situation n'a pas été réellement améliorée par la réforme agraire, sont confrontées à la pression démographique et au développement d'exploitations agro-exportatrices capitalistes (comme l'illustre la situation au Chiapas). D'autre part, la région centrale de Mexico, lieu du pouvoir technocratique et politique, s'hypertrophie de plus en plus, gonflée par un exode rural incontrôlé. Ses industries fournissent le marché intérieur, mais se tournent aussi de plus en plus vers l'exportation dans le cadre de l'ALENA. Au nord, outre le pôle de Monterrey, des industries d'assemblage se développent sur la frontière, travaillant pour le marché nord-américain (maquiladoras) [17], tandis que l'agriculture s'y industrialise en liaison avec l'agro-business américain. Ce n'est pas un hasard si la remise en cause néolibérale de l'hégémonie du Parti révolutionnaire institutionnel (le PRI), qui a conduit à l'accession à la présidence de Vicente Fox, a débuté dans le nord.

La crise pétrolière de 1974 a aussi relancé la production et les exportations de pétrole, ce pays non-membre de l'OPEP retrouvant pour les Etats-Unis l'intérêt qu'il avait perdu suite à la nationalisation du pétrole de 1938. La production passe de 19 millions de tonnes en 1967 à 49 en 1977, 81 en 1979, 151 en 1985 et 169 en 2000.

Le tourisme nord-américain se développe, tourisme de week-end dans le nord, de plus longue durée dans le sud (Mexico, Yucatan, et surtout tourisme balnéaire tropical, sur la côte pacifique, à Acapulco, détrônée aujourd'hui par Cancun, sur la côte atlantique).

[17] Simultanément, le Mexique est pour les Etats-Unis un grand pourvoyeur d'émigrants à bas salaires, légaux ou illégaux.

Outre les exportations pétrolières, le tourisme et l'agro-exportation vers les Etats-Unis, l'économie mexicaine contemporaine juxtapose deux logiques industrielles : celle de substitution d'importation, surtout implantée dans la région-capitale, et celle des maquiladoras, concentrée sur la frontière septentrionale. Cette industrialisation, fondée sur les bas salaires, est loin d'absorber suffisamment de main-d'œuvre, pour éviter un flux massif d'émigration légale et illégale vers les Etats-Unis, vers lesquels l'économie mexicaine est très exclusivement tournée.

I6I LES PETITS PAYS D'AMERIQUE LATINE

Handicapés par un marché intérieur restreint, les petits pays d'Amérique latine sont soit restés orientés vers la primo-exportation, soit se sont tournés vers le développement d'une deuxième génération de maquiladoras, qui restent cantonnées dans le bas de gamme technologique, en particulier le textile et la confection. Plusieurs petites îles des Antilles et Panama sont d'importants paradis fiscaux et accueillent des pavillons de complaisance.

L'industrialisation y est souvent moindre que dans les grands pays du sous-continent : la petite taille des marchés y a moins incité au développement industriel et les oligarchies foncières ont longtemps maintenu leur poids politique dominant par rapport à celui des élites bourgeoises urbaines. Ces dernières ont aussi pu préférer le contrôle de l'import-export et du pouvoir politique, voire le placement de leurs capitaux à l'étranger, à l'investissement industriel.

Certains parmi ces pays restent axés sur la primo-exportation et ont aussi moins attiré les investissements des multinationales, à moins qu'ils n'aient ouvert des zones franches pour l'accueil d'industries exportatrices. Mais dans d'autres, en particulier dans les pettis pays d'Amérique centrale, une nouvelle génération de maquiladoras se développe, très tournée, tout comme au Mexique, vers le marché nord-américain. Dans certains, les difficultés de la paysannerie fondent une économie de narco-trafic, contrôlée par des mafias et/ou par des mouvements révolutionnaires (Colombie, Bolivie, etc.). Le Venezuela se distingue par le poids de son économie pétrolière, qui a induit un transfert des intérêts de l'ancienne oligarchie foncière vers le contrôle de l'appareil d'Etat, et donc de la rente pétrolière, et sa concentration dans la capitale, à Caracas. Ce contrôle de l'Etat et de la redistribution de la rente pétrolière y est passé aujourd'hui aux mains de forces populistes de gauche. Enfin, il faut rappeler le rôle spécifique joué dans l'économie-monde financière par les petits paradis fiscaux des Antilles ou de Panama, qui sont aussi des lieux d'accueil des pavillons de complaisance.

					Structure des exportations, par type de produit				Structure géographique des exportations			
	Population (millions)	Taux de mortalité infantile (en pour mille) (Belgique = 4)	PIB($ PPA)/habitant (Belgique = 36 600)	Part de l'industrie manufacturière dans le PIB	Part des produits agricoles dans les exportations de marchandises	Part des produits miniers et énergétiques dans les exportations de marchandises	Part des produits manufacturés dans les exportations de marchandises	dont part des machines et du matériel de transport	Part des Etats-Unis dans les exportations de marchandises	Part de l'UE-27 dans les exportations de marchandises	Principal pays à l'exportation, si différent des Etats-Unis	Primo-exportations spécifiques
	2010	2010	2009	2006	2009	2009	2009	2009	2008	2008	2008	
Economie à large marché intérieur, tempérée, primo-exportatrice et manufacturière, à dominante de substitution d'importation												
Argentine	41,3	11	13 800	22	36	29	35	14	8	19	Brésil : 19	
Economie à faible marché intérieur, tempérée, primo-exportatrice (agricole ou minière et agricole)												
Chili	16,7	8	14 700	14 (a)	16	33	51 (b)	2	11	25	Chine : 14	
Uruguay	3,5	11	12 700	23	54	21	25	3	3	19	Brésil : 17	
Economie à large marché intérieur, manufacturière, combinant substitution d'importation et maquiladoras, y compris de haute technologie ; très forte orientation vers les Etats-Unis												
Mexique	112,5	18	13 500	18	6	15	79	54	80	6		
Economie à large marché intérieur, primo-exportatrice et manufacturière, combinant substitution d'importation et exportation, e.a. vers l'Amérique latine												
Brésil	201,1	22	10 200	18	25	32	43	17	14	24		
Economie à faible marché intérieur ; remplacement de la primo-exportation tropicale par les maquiladoras de basse technologie ; forte orientation vers les Etats-Unis												
Costa Rica	4,5	10	10 900	22	24	4	72	22	38	17		
République dominicaine	9,8	25	8 300	14	12	25	64	22	61	14		
El Salvador	6,1	21	7 100	22	22	4	73	5	48	7		
Guatemala	13,6	27	5 200	19	34	19	47	3	39	6		
Honduras	8,0	21	4 200	20	46	14	40	7	43	20		
Nicaragua	6,0	24	2 800	18	43	7	50	6	31	14		
Haïti	9,2	58	1 300	8	7	0	93	0	86	12		
Economie à faible marché intérieur ; primo-exportation tropicale ou minière peu ou non substituée par les maquiladoras												
Surinam	0,5	18	9 000	14	4	78	19	1	1	29	Canada : 14	bauxite
Jamaïque	2,8	15	8 200	13	26	52	23	3	40	30		bauxite
Belize	0,3	23	8 100	12	57	41	2	0	45	27		
Bolivie	9,9	43	4 600	14	13	75	12	0	6	7	Brésil : 44	gaz, drogue
Paraguay	6,4	24	4 100	12	48	41	11	1	2	8	Brésil : 21	
Guyana	0,7	38	3 800	8	45	22	34	1	17	30	Canada : 23	bauxite
Idem, mais en outre forte orientation vers les services												
Panama	3,4	12	11 900	8	82	7	11	0	39	32		
Economie socialiste												
Cuba	11,5	6	9 700	37	11	2	87	7	0	10	Venezuela : 13	
Economies fortement dépendantes de la rente pétrolière et des exportations vers les Etats-Unis												
Trinité et Tobago	1,2	29	23 100	6	3	79	18	3	46	14		
Venezuela	27,2	21	13 100	18	0	95	5	1	40	9		
Ecuador	14,8	20	7 400	9	34	57	9	3	45	11		
Situations intermédiaires												
Colombie	44,2	17	9 200	17	14	53	33	4	38	13		drogue
Pérou	29,9	28	8 600	16	15	39	46	1	19	18		drogue

(a) Forte orientation vers les services.

(b) Y compris une part importante de produits de transformation de l'économie agricole et sylvicole.

Tableau 121. Quelques indicateurs caractéristiques des économies latino-américaines.

I7I LA SUBSTITUTION D'IMPORTATION AU DEPART DU REINVESTISSEMENT DE LA RENTE PETROLIERE

Les principaux pays pétroliers ont bénéficié d'apports de capitaux considérables pendant la décennie qui a suivi le renchérissement du pétrole en 1974. L'usage qui a été fait de ces apports financiers en termes de développement a cependant été globalement médiocre, pour des raisons diverses selon les catégories de pays.

Dans les pays exportateurs peu peuplés, le maintien des structures sociales traditionnelles a orienté une partie de ces ressources vers des dépenses de prestige et militaires ou les a redistribuées selon les mécanismes traditionnels de clientélisme tribal et d'allégeance, transformant la société en une société rentière. Une autre partie a donné lieu à des placements financiers à l'étranger. Il ne faut pas pour autant négliger l'ampleur de certaines infrastructures qui ont été mises en place, mais ces pays ne montrent pas de tendance globale à la création d'un tissu économique moderne intégré au départ de la rente pétrolière et restent contraints par les contradictions induites par leurs structures sociales.

Dans les pays pétroliers fort peuplés, il faut encore distinguer entre le Nigeria, où la manne pétrolière a contribué au développement d'une économie spéculative, corrompue, important les biens de consommation, à l'exacerbation des tensions interrégionales et ethniques (dramatiquement illustrées par la guerre du Biafra et les incidents dans le delta du Niger, liés au conflit pour le contrôle de la rente entre élites locales et nationales) et à la déstructuration de l'économie traditionnelle davantage qu'au développement [18], et ceux où un projet industriel et modernisateur a été mis en place sur la base du réinvestissement de la rente pétrolière.

[18] Ainsi, la bourgeoisie yoruba va se détourner de l'économie cacaoyère qu'elle contrôlait, situation assez rare en Afrique subsaharienne de mainmise sur une ressource d'exportation par une bourgeoisie locale durant la période coloniale.

De manière générale, la rente pétrolière a peu contribué au développement durable et équilibré, sinon dans les pays déjà développés avant de bénéficier de cette manne, comme la Norvège.

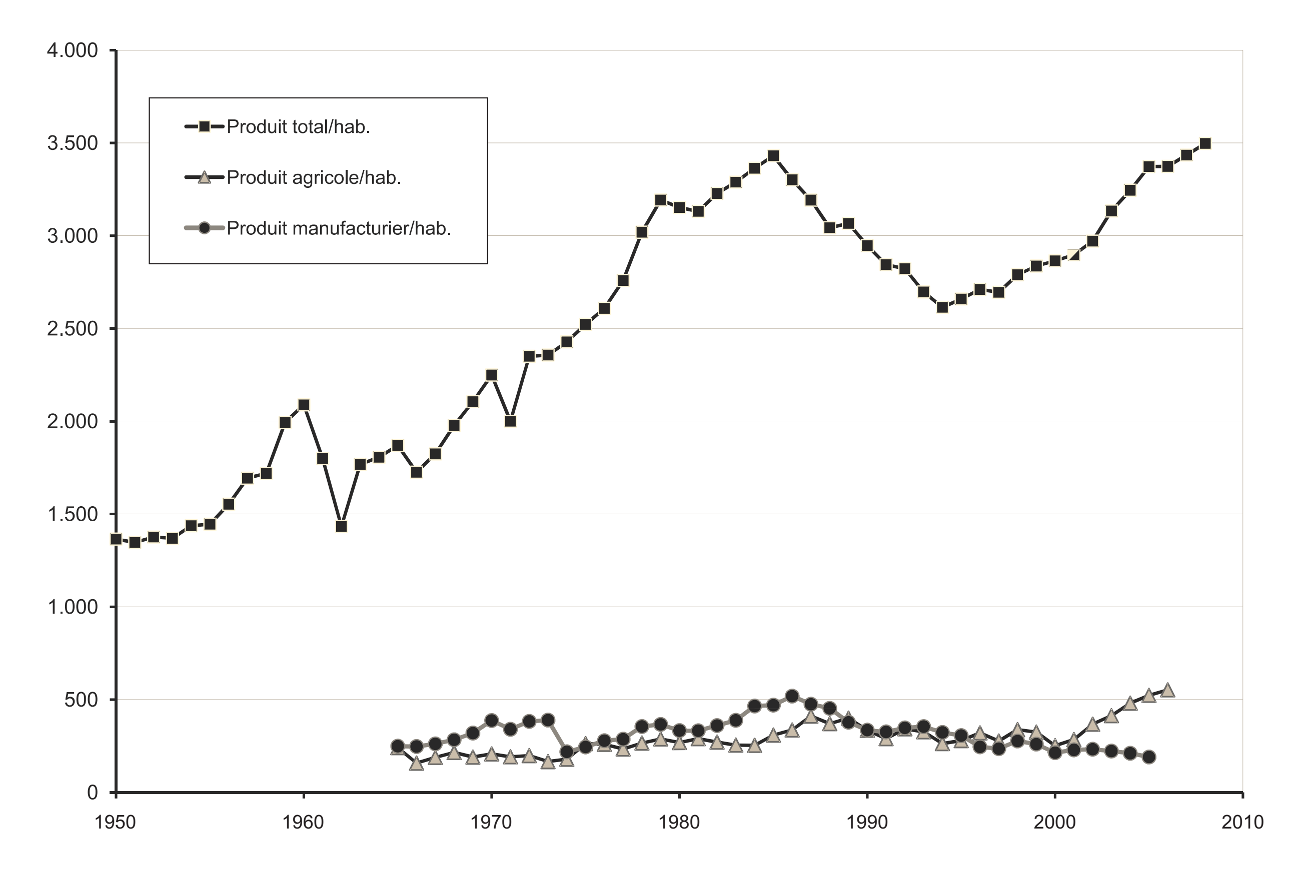
Dans ce dernier groupe, on peut distinguer deux modèles, l'algérien, se revendiquant initialement d'une idéologie « socialiste » étatique, et l'iranien, à l'époque du Shah, fondé sur une alliance entre le pouvoir d'Etat, une nouvelle bourgeoisie nationale gravitant autour de lui, le capital transnational et les Etats-Unis.

Les deux modèles vont néanmoins échouer. Le modèle algérien, centré sur la priorité accordée aux industries industrialisantes, censées entraîner des effets d'aval et permettre ainsi la construction d'un ensemble économique intersectoriel intégré et intraverti, négligera l'agriculture, la question démographique, les industries productrices de biens de consommation, s'enfermera, au départ des intérêts de la nouvelle bourgeoisie d'Etat issue des rangs du FLN, dans des logiques bureaucratiques et des pratiques de corruption. Le modèle iranien s'aliénera à la fois des forces modernisatrices, intellectuelles, les bourgeoisies traditionnelles des bazars, les élites foncières traditionnelles et provinciales, les religieux et les masses populaires, laissées pour compte du développement industriel.

1. L'ALGERIE : L'ECHEC D'UNE POLITIQUE DE POLES DE DEVELOPPEMENT DANS UN CONTEXTE DE SOCIALISME BUREAUCRATIQUE D'ETAT

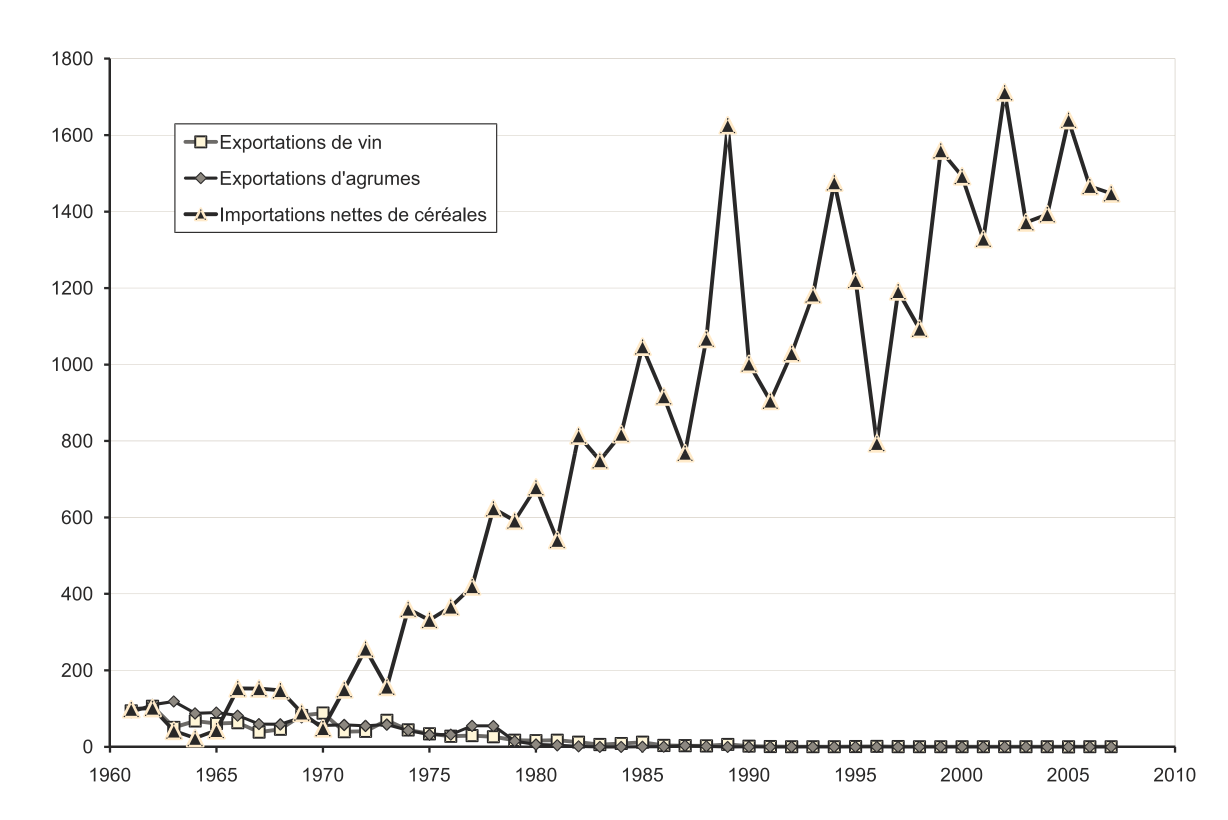
La colonisation française avait spécialisé l'économie algérienne dans la fourniture de produits agricoles méditerranéens à la métropole, déstructurant l'économie rurale indigène.

L'économie de l'Algérie française était tout à fait contrôlée par les colons, qui en avaient fait une colonie de peuplement, spécialisée dans l'exportation vers la métropole de matières premières agricoles méditerranéennes, vin et agrumes. Les meilleures terres des plaines du nord du pays, dans le couloir parcouru par le chemin de fer entre les chaînons côtiers et l'Atlas, étaient tenues par les Français. Ils avaient



Sources : Banque mondiale (www.worldbank.org), A. Maddison (2008) et Penn World Tables.

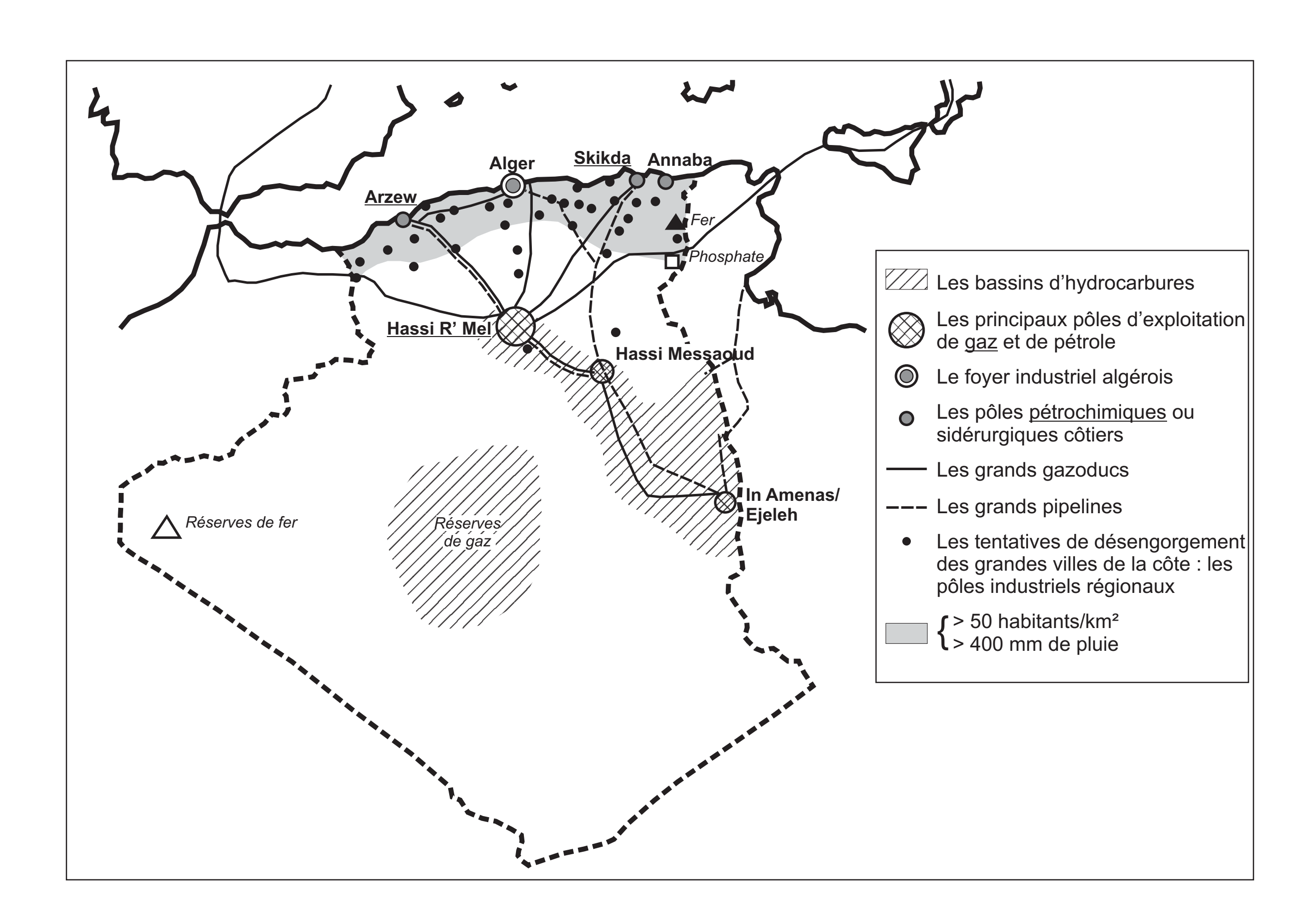
Fig. 243. Evolution du PIB par habitant, total, manufacturier et agricole en Algérie en dollars internationaux de 1990.



Source : FAO (www.fao.org).

Fig. 244. Evolution du commerce extérieur agricole algérien depuis 1961 (moyenne 1961-1962 = 100).





Source : M. Côte (1988).

Fig. 245. L'espace algérien.

repoussé l'agriculture indigène sur les terres les moins fertiles et vers les hauts plateaux plus secs. Les grandes villes de la côte, Oran (Arzew), Alger et le doublon Philippeville (Skikda) – Bône (Annaba), ce dernier doublant la ville intérieure historique de Constantine, assuraient l'exportation de cette production. A la fin de la période française, les premiers gisements d'hydrocarbures sont mis en valeur, sous protection militaire, dans l'espace saharien (Hassi R'Mel, Hassi Messaoud, Edjeleh), bientôt reliés par pipe-line aux ports de la côte algérienne ou tunisienne.

A l'indépendance, et plus encore après le quadruplement des prix du pétrole, la direction du FLN, inspirée tant par l'exemple soviétique que par les théories des pôles de développement, a choisi la voie de l'industrialisation industrialisante, avec comme base la transformation des hydrocarbures et la sidérurgie. La netteté de ces choix apparaît à travers la répartition des investissements durant les années soixante-dix : l'investissement industriel représente de l'ordre de 45 % de l'investissement total et plus de la moitié de celui-ci est orienté vers les deux secteurs privilégiés. La croissance industrielle, partie certes de très bas, enregistre une progression accélérée. Les techniques de production retenues sont les plus modernes. On espérait ainsi ne pas voir les équipements trop vite dépassés, élever le niveau technologique des cadres et de la main-d'œuvre, obtenir des produits à faibles coûts.

En fait, cette stratégie assume les risques inhérents au choix d'une technologie de pointe, que l'Algérie n'a pas pu, voire voulu, éviter. La constitution d'usines de grande taille a posé des problèmes de surcapacité, d'autant que la croissance de la demande extérieure s'est réduite avec le passage à une phase B de cycle de Kondratieff. Malgré ses efforts en matière d'éducation, l'Algérie n'a pu former les ingénieurs et les cadres à un rythme suffisant et par la suite l'arabisation du système d'enseignement – qui rencontrait les positions des fractions traditionalistes du pouvoir et visait à désamorcer les débuts de la contestation islamique – a encore accru les problèmes de formation. L'emploi créé par de telles industries lourdes ultra-modernes, mais sous-utilisées et dont la maintenance fut insuffisante, a été loin de pouvoir éponger les effets du très fort croît démographique [19] et de l'exode rural massif. Le coût énorme des investissements a contraint les planificateurs à négliger les autres secteurs de l'économie, les industries transformatrices d'aval et l'agriculture. Ces secteurs étaient d'ailleurs moins susceptibles d'être contrôlés par la nouvelle classe dominante étatique.

Le monde rural a été délaissé par les investissements, il a aussi perdu son encadrement le plus qualifié, les colons français. L'agriculture socialisée a rapidement souffert de la bureaucratisation, alors que les prix agricoles étaient maintenus bas pour éviter le mécontentement des consommateurs urbains. Les exportations ont pâti du manque d'entretien des cultures spécialisées, comme les agrumes, voire, pour la vigne, de leur destruction pour des raisons religieuses.

L'endettement du pays, aggravé par la dépréciation des termes de l'échange des hydrocarbures après la flambée de 1974 et après 1982, s'est ainsi doublé d'une dépendance croissante des importations de produits agricoles, affectant la balance commerciale. La bourgeoisie algérienne, faible, incertaine par rapport aux options socialistes-nationales de l'appareil d'Etat, a délaissé l'investissement dans la petite et moyenne entreprise privée, au profit d'opérations spéculatives sur l'import-export, souvent en articulation mafieuse avec certains secteurs de ce même appareil d'Etat, allant parfois jusqu'à provoquer des ruptures d'approvisionnement sur les marchés. Celles-ci augmentent à leur tour le mécontentement populaire, déjà bien alimenté par le chômage énorme des jeunes et la désocialisation

[19] Ici aussi intervient l'impact des milieux traditionalistes à l'intérieur du pouvoir d'Etat, qui ont longtemps retardé la mise en place d'une politique antinataliste vigoureuse. La fécondité algérienne n'a commencé à reculer sensiblement que dans les années quatre-vingt. Depuis, elle s'est effondrée, réponse de la population algérienne à l'approfondissement de la crise économique et sociale, dans un contexte d'urbanisation galopante : l'indice synthétique de fécondité est passé de 6,3 enfants par femme en 1982 à 4,5 en 1990, 3,2 en 2000 et 2,3 en 2009.

Une politique industrialisante fondée sur le réinvestissement de la rente pétrolière, mais peu créatrice d'emplois et d'effets multiplicateurs, une négligence de l'agriculture, une attention trop tardivement portée à la croissance démographique, une bureaucratisation de l'appareil d'Etat ont bloqué le développement algérien et la croissance du niveau de vie et permis l'émergence d'un islamisme populiste radical durant les années 1990. Le sous-emploi et le chômage restent des fléaux majeurs.

des néo-urbains, confrontés aux problèmes de logement et de survie dans les grandes villes en croissance explosive. Le terrain était donc préparé pour que la propagande islamiste, fondée sur le retour aux valeurs religieuses et traditionnelles, l'antimodernisme, soit bien accueillie par de larges fractions de l'opinion algérienne, échaudée par le discours du socialisme-national, confrontée chaque jour aux difficultés sociales et à l'image de l'enrichissement de l'élite gravitant autour de la bureaucratie d'Etat. Celle-ci, sacrifiant parfois de manière ambiguë à un islamisme officiel, s'est aussi coupée de l'appui de la gauche intellectuelle, modernisatrice, en particulier des francophones et des Kabyles berbérophones, critiques par rapport à la politique d'arabisation, cheval de Troie de l'islamisme. La crise algérienne est profonde et reste largement irrésolue, malgré les réformes structurelles entamées à partir de 1994 et la libéralisation du commerce extérieur – qui ont entamé drastiquement le pouvoir d'achat d'une grande partie de la population –, les surplus de ressources apportés par le renchérissement des hydrocarbures depuis 2003 et le contrôle, sinon l'éradication totale, des islamistes radicaux.

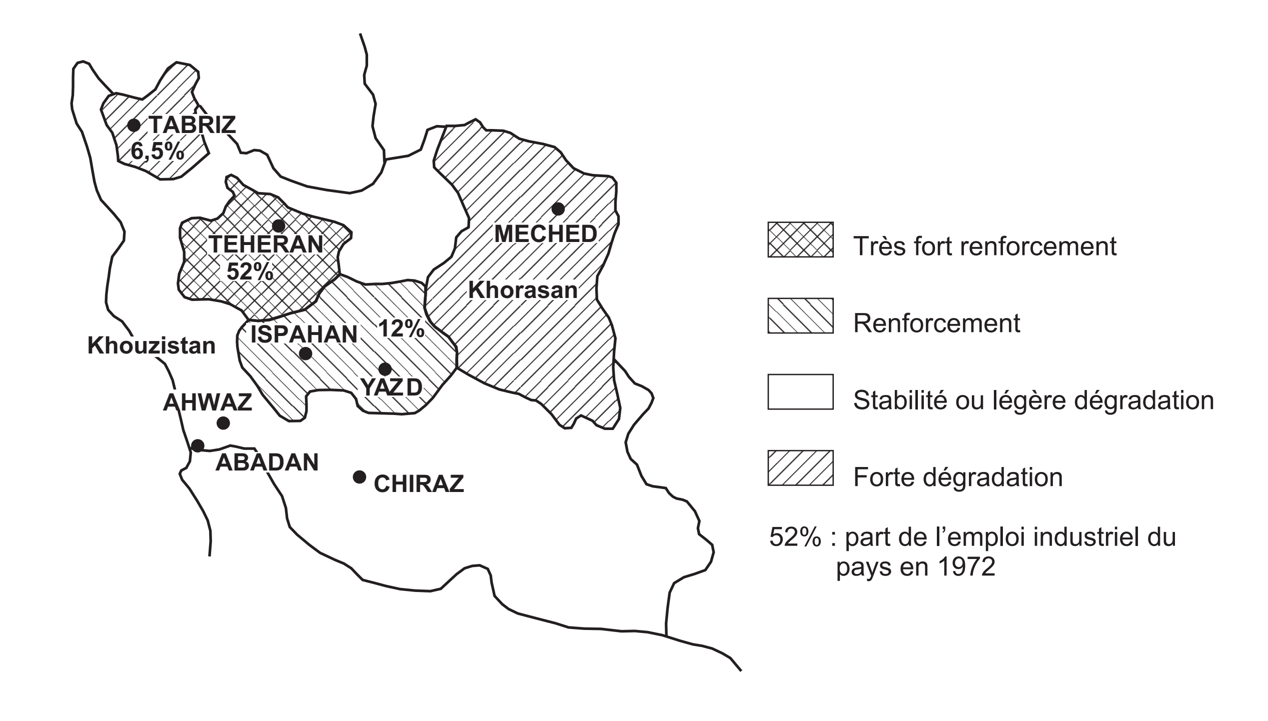
La carte montre la localisation des grosses unités industrielles, sur l'eau et à l'aboutissement maritime des gazoducs (Annaba, Arzew, Skikda). Les unités de production industrielle de moindre taille sont en général détriplées dans la région côtière, une à l'est, une au centre, une à l'ouest. Ces localisations ont encore renforcé les régions déjà privilégiées par la concentration coloniale (industries de première transformation des produits agricoles avant exportation vers la métropole ; modeste industrie de biens de consommation pour le marché colonial). A partir du milieu des années soixante-dix, des unités de production plus petites ont été distribuées dans les chefs-lieux de wilaya de l'intérieur, avec l'objectif, non atteint, d'améliorer l'autosuffisance régionale et de fixer l'exode rural dans ces villes moyennes de l'intérieur.

2. L'IRAN : DE L'INDUSTRIALISATION VOULUE PAR LE SHAH A LA REVOLUTION KHOMEYNISTE

Certaines initiatives modernisatrices sont déjà menées par la dynastie Pahlevi, sous les auspices de Reza Chah, dès les années vingt. Elles ont jeté les bases d'une industrie d'Etat. On retrouve ici les mêmes ambitions modernisatrices laïcisantes que celles que connaît à la même époque la Turquie, sous l'impulsion d'Atatürk, expression des intérêts d'une jeune bourgeoisie nationale proche du pouvoir d'Etat. Cependant, jusqu'à la fin des années cinquante l'industrie iranienne est peu développée.

Elle est alors composée d'un secteur traditionnel artisanal, implanté dans les bazars urbains ou contrôlé par ceux-ci (pour ce qui concerne la production rurale des tapis). Le faible secteur manufacturier moderne est pour les trois-quarts concentré à Téhéran. Le reste concerne la production de coton et la première transformation des produits agricoles ou les matériaux de construction. Enfin, le secteur des hydrocarbures, très peu industrialisant, est implanté au fond du golfe Persique, où la raffinerie d'Abadan fut avant la Seconde Guerre mondiale la plus grande au monde, à une époque où les gros tankers transporteurs de brut étaient inconnus et où le raffinage était plus implanté dans les pays producteurs que dans les pays importateurs, les raffinats étant alors transportés en fûts.

Au début des années soixante, Mohammed Reza Chah, le fils du précédent, amplifie la politique de modernisation, décidée d'en haut par un « despote éclairé ». Elle est menée sous la houlette d'un Etat autoritaire, même si le secteur privé est privilégié, et avec l'appui



Source : B. Hourcade (1977).

Fig. 246. Géographie du renforcement relatif du niveau d'industrialisation de l'Iran (1965-1972).

des Américains ; les grandes options du plan ont été étudiées par des experts de l'université de Harvard [20]. Cela n'a d'ailleurs pas empêché l'Iran de se tourner par la suite, quand le besoin s'en fit sentir, vers les pays du bloc soviétique, ce qui avait le triple avantage de permettre la réalisation d'usines peu intéressantes pour le capital transnational et qui favorisaient le développement autonome (sidérurgie, fabrication de tracteurs, d'engrais, de machines-outils, etc.), de faire monter les enchères dans les négociations avec les Occidentaux et de contribuer à neutraliser le parti communiste Toudeh, relativement puissant.

La modernisation voulue par le Shah (politique d'industries industrialisantes prises en charge par l'Etat, sur la base des ressources pétrolières de la National Iranian Oil Co. (NIOC) ; substitution d'importation, avec tarifs protecteurs, confiée au secteur privé ; substitution d'exportation de produits bruts pétroliers par des produits raffinés et transformés) présentait des points communs avec celle du Brésil (développement d'industries de substitution d'importation pour un marché intérieur non négligeable ; pénétration de multinationales) et aussi avec la voie algérienne, fondée sur le réinvestissement de la rente pétrolière contrôlée par l'Etat, sinon qu'ici le contexte capitaliste et pro-occidental était proclamé [21]. Cette modernisation, qui restait dépendante de l'importation de biens d'équipement, s'appuyait sur le développement d'une nouvelle classe dirigeante, tirant son autorité de la volonté du Shah, liée à la haute administration, développant ses activités industrielles à Téhéran ou dans ses alentours. Tous ces facteurs ont concouru au renforcement du poids de la région-capitale.

Une telle modernisation impliquait d'affaiblir les forces traditionalistes, conservatrices, provincialistes :

– une « Révolution blanche », encouragée par les Américains, fut engagée à partir de 1962 pour moderniser l'agriculture, développer une classe stabilisatrice de paysans propriétaires. Mais, comme toujours, ce fut au prix d'une expulsion d'une partie de la paysannerie pauvre et d'une déstructuration des formes d'organisation et d'entraide collectives traditionnelles du travail rural. Cette réforme s'attaquait à la féodalité rurale traditionnelle, qui résidait dans les villes de province, et aux religieux chiites, détenteurs de terres et bénéficiaires de dîmes ;
– le secteur traditionnel des riches bazaris urbains, politiquement affaibli, a été concurrencé par les industries de biens de consommation modernes et contraint dans ses opérations spéculatives, alors que les grands spéculateurs proches de la Cour étaient épargnés ;
– l'Etat s'est efforcé de contrôler et de fixer les nomades des régions périphériques, parfois non persans (comme les Baloutches du sud-est).

Mais en même temps qu'il s'attaquait à ces forces réactionnaires ou traditionalistes, le pouvoir autoritaire et répressif s'aliénait les intellectuels occidentalistes ou communistes, le monde syndical et ne parvenait pas, malgré la croissance économique, à résoudre le problème du nombre croissant de sous-prolétaires, masse frustrée, délaissée et acculturée s'accumulant dans les bidonvilles, en particulier autour de la capitale. Tous les ingrédients étaient réunis pour une explosion de mécontentement à grande échelle, qui sera rapidement récupéré par la fraction la plus organisée, disposant des meilleurs relais, le clergé chiite réactionnaire.

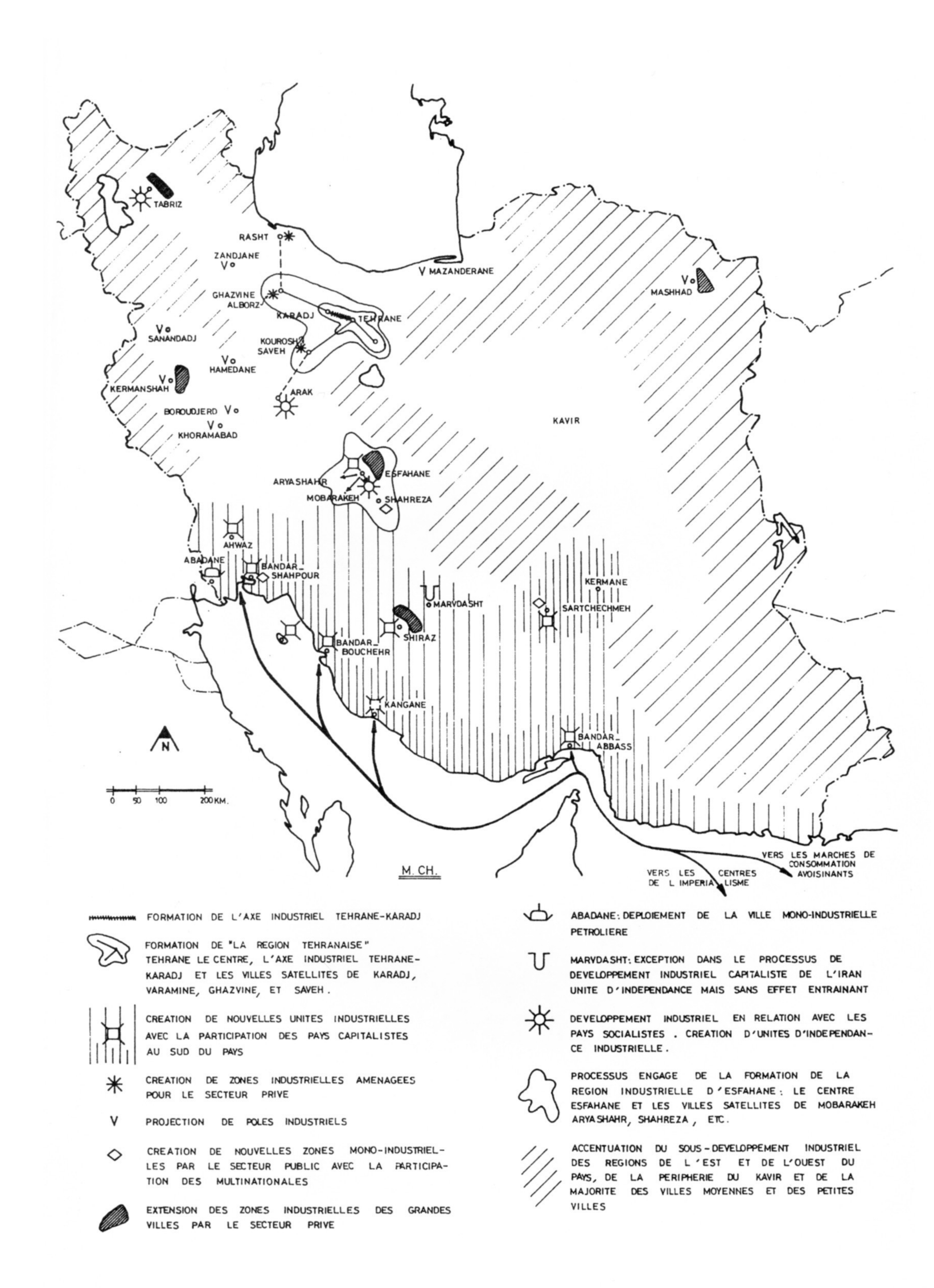
Les évolutions modernisatrices, qui avaient débuté au début des années soixante et s'étaient amplifiées encore avec l'augmentation des ressources de la rente pétrolière après 1974, ont modifié la géographie économique de l'Iran. Bien que le bazar ait continué à dominer le

[20] Les Américains avaient largement évincé d'Iran les intérêts pétroliers britanniques, suite à la destitution en 1953 du Premier ministre Mossadegh, qui représentait les positions de la nouvelle bourgeoisie nationale moderniste et faisait mine de se rapprocher de l'Union soviétique. Ils considéraient l'Iran comme un enjeu géopolitique majeur et le gendarme du Golfe.

Les ambitions modernisatrices imposées par le Chah d'Iran dans un cadre non démocratique, s'appuyant sur la rente pétrolière, le capitalisme américain, voire des projets en collaboration avec les pays socialistes, ont entraîné une somme de mécontentements qui ont permis le triomphe de la révolution islamiste.

[21] La contribution des revenus pétroliers dans le financement des investissements a été de 37 % entre 1949 et 1955, de 62 % entre 1955 et 1962, de 68 % entre 1962 et 1968, de 70 % entre 1968 et 1972 et de 79 % entre 1973 et 1977 (A.H. Banisadr (1980), *Quelle révolution pour l'Iran ?*, Paris, Fayolle).

La politique de modernisation du Chah a renforcé la centralisation de l'économie iranienne sur la région de Téhéran.



Source : M. Chariat-Zadeh (1992).

Fig. 247. La géographie industrielle de l'Iran à la veille de la révolution khomeyniste.

commerce extérieur non pétrolier, son artisanat a périclité (sauf la vente des tapis), surtout dans les villes de province, d'où la clientèle la plus aisée a émigré vers la capitale pour se rapprocher du centre du pouvoir.

Le poids de Téhéran s'est encore renforcé pour ce qui concerne l'industrie moderne des biens de consommation, aux mains de la grande bourgeoisie nationale, et pour les séquences de production manufacturière dominées par les multinationales. La région de Téhéran est la mieux équipée en infrastructures, celle où le marché est le plus développé, le plus accessible de l'étranger. L'engorgement de Téhéran, voire les problèmes d'approvisionnement en eau, sont bientôt devenus tels que l'Etat a interdit de nouvelles implantations industrielles dans la capitale et que des pôles industriels satellites ont été implantés dans un rayon de 100 à 200 km autour d'elle, comme à Qazvin, Qom, Karadj, Savah ou Arak.

En dehors de l'aire de la capitale, quelques pôles d'industrie d'Etat de prestige ont été mis en place de manière volontariste, sans porter toujours attention aux meilleures conditions de localisation, ni même parfois aux débouchés. Ces industries étaient celles pour lesquelles on recourait le plus volontiers à la coopération avec les pays du bloc soviétique. Ainsi, une aciérie fut implantée par les Soviétiques à 40 km d'Ispahan, en même temps qu'une ville nouvelle ; utilisant à elle seule 20 % des ressources locales en eau, cette usine ne put travailler à pleine capacité faute d'acheminement suffisant du fer et du charbon par un chemin de fer à voie unique.

L'industrie substitutrice d'exportation de pétrole brut fut quant à elle développée par la NIOC, avec la coopération technique des pays occidentaux, sur la côte du Golfe, à proximité des gisements. Le Japon a ainsi contribué à la construction d'une énorme usine pétrochimique à Bandar Shapur (actuellement Bandar Khomeyni). Mais c'est une industrie de haute technologie, peu industrialisante et peu créatrice d'emplois.

Au total, c'est donc bien la région-capitale que le processus de modernisation volontariste va renforcer, du moins de manière relative, en particulier aux dépens des grandes villes périphériques, surtout celles des régions dont se méfiait particulièrement le pouvoir : Tabriz, chef-lieu de l'Azerbaidjan, peuplé de Turcs non persanophones ; Meched, grand centre religieux chiite traditionnel, chef-lieu du lointain Khorassan. Les régions kurdes et arabophones frontalières de l'Irak et le Sistane-Baloutchistan au sud-est restent particulièrement sous-développées.

Dans un contexte marqué par la longue guerre avec l'Irak et des embargos internationaux, portant entre autres sur la haute technologie, le populisme islamiste n'a pas fondamentalement pu assurer le décollage équilibré de l'économie iranienne, malgré la rente pétrolière.

Après la Révolution khomeyniste de 1978, l'investissement industriel s'est très fortement ralenti, du fait de la longue guerre avec l'Irak (qui a endommagé une partie du potentiel technologique du sud-ouest), de nationalisations de biens de la bourgeoisie liée au Shah, de l'embargo américain, du rejet des investisseurs étrangers puis de l'absence de confiance de ceux-ci, du déclin de la rente pétrolière, du manque de devises, des contradictions internes à l'intérieur du régime par rapport à une politique d'investissement capitaliste. Ces contradictions ont débouché sur une politique de réformes libérales de l'économie à partir du milieu des années quatre-vingt-dix, qui a été jusqu'à l'ouverture de zones franches sur la côte du Golfe et à l'appel à des consortiums étrangers pour les projets pétroliers et gaziers. Des investissements de base entamés précédemment ont été achevés et l'activité pétrolière a été relancée, mais la pétrochimie reste insuffisante même pour satisfaire tous les besoins intérieurs. L'Iran tente de s'affirmer, contre la volonté des Américains, comme voie de transit vers l'Asie centrale

et le Caucase ex-soviétiques, en particulier pour les hydrocarbures, sur un axe passant par Téhéran mais n'aboutissant plus au fond du Golfe, mais bien à Bandar Abbas, plus éloigné de la frontière stratégique avec l'Irak et port accueillant un important commerce avec les Emirats. Une voie ferrée relie Bandar Abbas à Téhéran d'une part, depuis 1995, à la frontière turkmène d'autre part, par Meched, évitant le détour par Téhéran, depuis 2004. Ce dernier corridor doit accueillir les trois-quarts du trafic de marchandises en transit ferroviaire à travers le pays. Le rôle de l'Etat, qui bénéficie de la rente pétrolière, reste tout à fait prépondérant dans le contrôle du capital et l'Iran n'a toujours pas réduit l'ampleur de sa dépendance par rapport à cette rente, malgré ses ambitions de diversification industrielle (automobile, aérospatial, armement, électronique, industrie nucléaire). Les contradictions internes parmi les classes dirigeantes continuent aujourd'hui à se manifester à travers les luttes de pouvoir entre partisans du maintien du contrôle de l'Etat et des fondations religieuses sur l'économie et partisans de la privatisation, entre islamistes traditionalistes et modernisateurs, ces derniers prônant une ouverture culturelle et politique qui permettrait d'appuyer le renforcement de l'insertion de l'Iran dans l'économie-monde.

I8I L'EXEMPLE DE LA COREE DU SUD : DE LA PROMOTION DES EXPORTATIONS A L'INSERTION A LA FRANGE DU CENTRE, DANS UN CONTEXTE DE FORTE COHESION NATIONALE

Les plus développés des NPI est-asiatiques ont aujourd'hui des niveaux de produit par tête et de maîtrise technologique qui les rangent parmi les pays développés, faisant de la Corée la quatorzième puissance économique mondiale, aux niveaux de l'Espagne et du Canada. On a vu comment ces pays ont fondé leur industrialisation dans un contexte de protection de leur marché intérieur, d'ouverture massive à l'exportation de produits manufacturés, de plus en plus élaborés au fur et à mesure de la remontée très rapide des filières technologiques, sur l'utilisation comme atout initial des qualifications traditionnelles issues de l'artisanat rural, sur la force des structures sociales, inscrites dans le contexte de civilisations inspirées de la tradition confucéenne chinoise d'obéissance à l'Etat et, sauf évidemment pour les Villes-Etats, sur les ressources d'une agriculture traditionnelle capable de nourrir et de libérer beaucoup d'hommes. Dans un premier temps, ils ont privilégié le facteur travail par rapport au facteur capital. En outre, les deux Villes-Etats de Hongkong et de Singapour sont également devenues des places financières de premier ordre.

Examinons plus en détail le cas sud-coréen et les structures spatiales résultantes.

La Corée du sud est un petit pays de 99 000 km^2, très densément peuplé, avec 49 millions d'habitants (la Corée du nord occupe 121 000 km^2, avec une population de 23 millions). Les reliefs, boisés et très peu occupés, comme au Japon, couvrent une part importante du territoire, concentrant plus encore dans les plaines l'agriculture, dominée par les rizières, même si celles-ci sont en relative régression, et l'urbanisation. La partie méridionale de la péninsule coréenne possède très peu de gisements de matières premières et de ressources énergétiques, à la différence du Nord.

La Corée est un pays d'ancienne civilisation d'influence chinoise. L'unification fut précoce, réalisée entre le Ve et le IXe siècle (royaumes de Shilla et de Palhae) et achevée au Xe siècle par la dynastie Koryo. Par la suite, la société coréenne se fige et se ferme, surtout à partir du XVIIe siècle, sous l'impulsion de l'Etat et des élites bureaucratiques associées à la grande propriété foncière, qui se sentent menacées par la puissance montante d'une classe marchande autonome [22]. Les contradictions internes qui traversent la Corée au cours de la seconde moitié du XIXe siècle rappellent celles qu'avaient connues le Japon un peu plus tôt. Mais elles débouchent ici non sur une rénovation, mais bien au contraire sur une occupation japonaise à partir de 1895, officialisée en une colonisation rigoureuse en 1910. Celle-ci va durer jusqu'à la défaite japonaise de 1945.

Durant la période coloniale, la Corée est un marché pour l'industrie japonaise et exporte des produits primaires. En 1929, le Japon lui fournit 75 % de ses importations et absorbe 90 % de ses exportations, constituées de riz à raison de 43 %, de soie et de cocons pour 10 % et de haricots pour 6 %. En 1931, 63 % du PIB proviennent du primaire et encore 50 % en 1938, malgré un début limité d'industrialisation durant les années trente, sous contrôle japonais à raison de 94 %, dans les domaines des industries alimentaires et textiles au sud, et dans les

[22] Cette dernière est formée de marchands coréens, mais aussi de négociants chinois cherchant à s'émanciper à l'étranger du contrôle impérial vigilant. Des relations commerciales se poursuivent cependant avec la Chine, à laquelle un tribut continue d'être versé.

	1961	1966	1971	1976	1981	1986	1991	1996	2001	2006
PIB par hab. en % du niveau américain (PPA)	6 %	6 %	12 %	18 %	20 %	25 %	34 %	42 %	44 %	60%
Epargne intérieure brute (% du PIB)	4 %	13 %	15 %	25 %	24 %	34 %	37 %	34 %	29 %	30%
Par comparaison, Belgique	…	*23 %*	*29 %*	*25 %*	*18 %*	*20 %*	*23 %*	*24 %*	*24 %*	*25 %*
Etats-Unis	*19 %*	*21 %*	*19 %*	*19 %*	*21 %*	*17 %*	*16 %*	*17 %*	*17 %*	*14 %*
Taux d'investissement brut (% du PIB)	13 %	23 %	25 %	27 %	30 %	29 %	40 %	38 %	27 %	29 %
Par comparaison, Belgique	…	…	*26 %*	*25 %*	*21 %*	*17 %*	*21 %*	*20 %*	*21 %*	*22 %*
Etats-Unis	*18 %*	*20 %*	*19 %*	*19 %*	*21 %*	*20 %*	*16 %*	*19 %*	*21 %*	*19 %*
R-D en % du PNB	0,2 %	0,3 %	0,4 %	0,4 %	0,8 %	1,6 %	2,0 %	2,6 %	2,7 %	3,2 %
R-D privée en % de la R-D	*3 %*	*10 %*	*12 %*	*29 %*	*36 %*	*75 %*	*81 %*	*83 %*	...	...
Rapport exportations/PIB	5 %	10 %	15 %	31 %	35 %	37 %	27 %	30 %	43 %	46 %
Exportations/importations	35 %	50 %	59 %	94 %	87 %	117 %	90 %	88 %	106 %	102 %
Service de la dette/exportations	…	…	…	11 %	22 %	27 %	7 %	9 %	14 %	...
Structure du PIB										
Agriculture	39 %	35 %	28 %	24 %	16 %	11 %	8 %	6 %	4 %	3 %
Industrie manufacturière	14 %	18 %	21 %	27 %	28 %	31 %	29 %	29 %	30 %	28 %
dont industrie légère	*72 %*	*67 %*	*62 %*	*53 %*	*45 %*	*39 %*	*35 %*	*23 %*	*20 %*	…
dont industrie lourde et chimique de base	*20 %*	*24 %*	*25 %*	*29 %*	*34 %*	*33 %*	*32 %*	*31 %*	*80 %*	…
dont industrie d'assemblage	*8 %*	*10 %*	*13 %*	*18 %*	*22 %*	*28 %*	*33 %*	*46 %*		
Services	41 %	40 %	44 %	42 %	45 %	47 %	48 %	51 %	54 %	58 %

Sources : Bank of Korea et Banque mondiale (www.worldbank.org).

Tableau 122. Evolution de la structure économique coréenne.

industries lourdes (métallurgie et chimie sur les ressources minières et énergétiques) au nord.

Après 1945, cette base industrielle très limitée est affaiblie plus encore par le départ des capitaux et des techniciens japonais. La coupure du pays entre une zone soviétique au nord et une zone américaine au sud conduit à des déséquilibres supplémentaires : la base énergétique et 86 % de l'industrie lourde, édifiée avant-guerre pour les besoins japonais, étaient au nord ; 74 % de l'industrie légère étaient au sud, plus rizicole et plus peuplé. La guerre de Corée détruira l'essentiel de ce faible appareil économique : la production de 1954 est le cinquième de celle de 1945 ; l'agriculture, la sylviculture et la pêche représentent 47 % du PIB. Le pays est exsangue et alors un des plus pauvres du monde.

Durant les années cinquante, le régime dictatorial de Syngman Rhee survit grâce à l'aide américaine. En 1957, l'aide américaine s'élève à 14 % du PNB. Et entre 1953 et 1960, alors que le taux d'épargne stagne à quelque 0,3 % du produit national, 90 % de l'investissement total proviennent de l'aide étrangère. Cependant, malgré le crédo libéral de non-intervention des pouvoirs publics dans l'économie défendu par les bailleurs de fonds américains, des barrières douanières fortes sont mises en place pour protéger des industries nationales de substitution aux importations, surtout dans les secteurs légers du textile et des biens de consommation non durables. Parallèlement, l'Etat soutient vigoureusement la constitution de grandes entreprises coréennes monopolistiques (les chaebôls), entre autres sur la base de la vente bradée des biens japonais assignés et d'un accès préférentiel au crédit, à l'aide étrangère et aux licences d'importation. Poursuivant la réforme agraire lancée par l'administration américaine dès 1945, à des fins de stabilisation politique, le gouvernement organise la redistribution des anciennes possessions foncières japonaises et des très grandes propriétés, puis encourage par des mesures incitatives un large transfert des terres vers la petite paysannerie, à des prix très inférieurs à leur valeur réelle initiale. Les tensions sociales resteront dès lors modérées dans les campagnes, tandis que disparaîtra, avec l'affaiblissement radical et définitif de la grande propriété foncière, liée avant la guerre aux exportations agricoles vers le Japon, la fraction des classes sociales dominantes la plus susceptible de s'opposer aux politiques de substitution d'importation, ou, plus tard, d'exportation. A plus long terme, les bas niveaux de la rente foncière permettront à la fois de dynamiser la demande rurale en biens de consommation légers et de dégager les moyens pour l'investissement agricole.

Dans les années cinquante aussi, sont lancés les premiers grands programmes d'alphabétisation, aboutissant à une diffusion large et rapide de l'instruction élémentaire. Alors que le taux d'analphabétisme était de 78 % dans la population adulte en 1945, il tombe à 28 % en 1960.

Tout comme précédemment au Japon, les pays d'Asie orientale ont pu développer rapidement leur base industrielle en s'appuyant sur l'agriculture intensive et les cohérences sociétales traditionnelles, ainsi que de hauts taux d'investissement. Le cadre de cette croissance a associé capitalisme national protégé et politiques exportatrices encadrées par l'Etat, en remontant les filières technologiques.

Ainsi, même si les politiques de substitution aux importations, classiquement confrontées au coût croissant des équipements et à l'étroitesse du marché intérieur, donnent rapidement des signes d'essoufflement au-delà d'une première phase de croissance très rapide de l'industrie manufacturière, les années cinquante n'en préparent pas moins à plusieurs égards les bases sur lesquelles s'appuieront les nouvelles politiques économiques à partir des années soixante.

Le coup d'Etat de 1961, qui porte au pouvoir le président Park Chung Hee, ouvre une période d'intervention accrue de l'Etat dans le développement économique, qui ne s'assouplira qu'après 1988. L'économie est encadrée par l'Economic Planning Board. Des responsables de l'administration exercent des fonctions de direction dans les principaux groupes familiaux privés, qui contrôlent la grande industrie : les chaebôls, très intégrés,

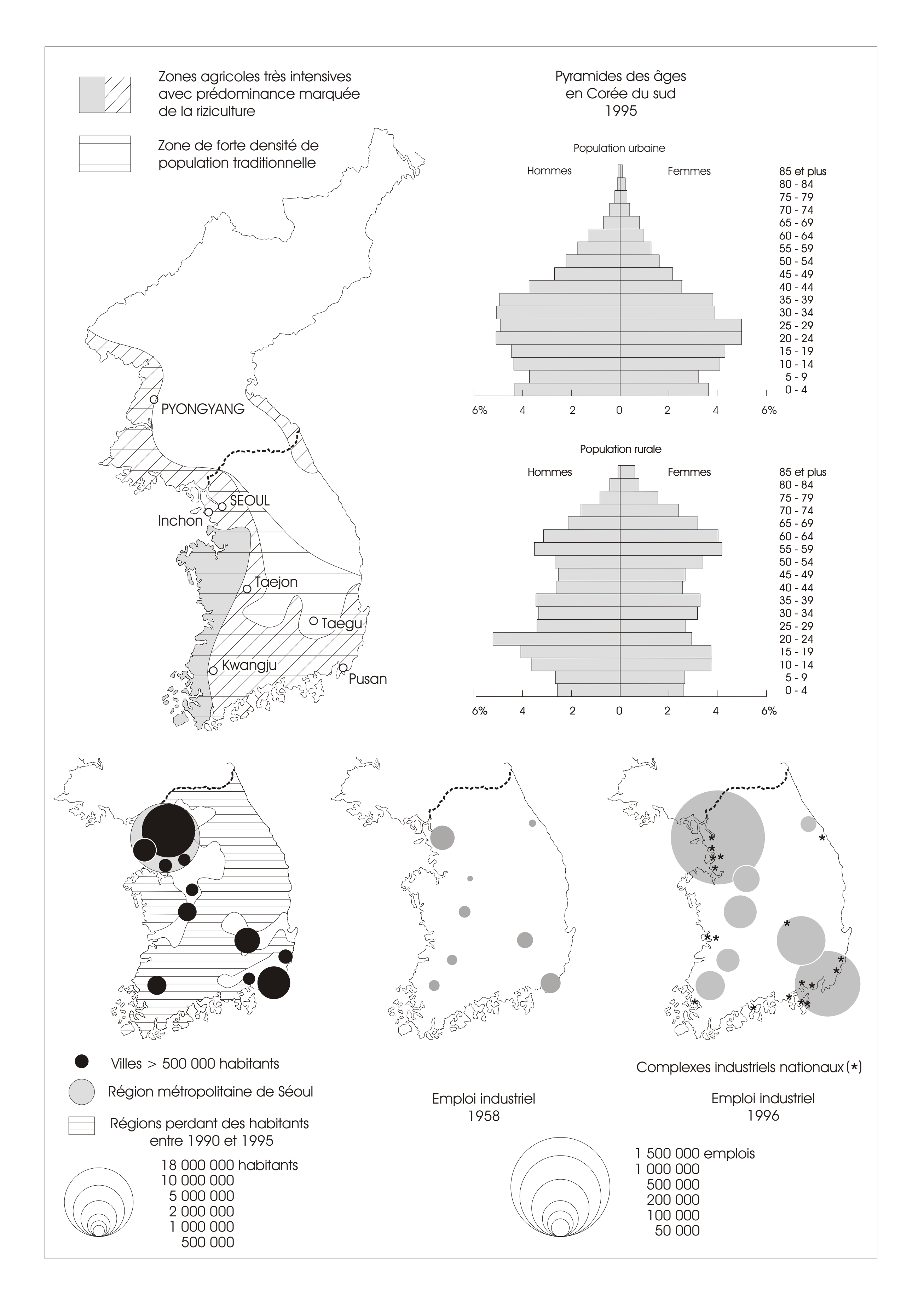


Fig. 248. Les structures spatiales de l'économie coréenne.

sont organisés autour de dix grandes banques à la manière des grands groupes japonais. L'Etat alloue les ressources monétaires aux principales entreprises manufacturières privées, en particulier aux plus lourdes d'entre elles ; il prend en charge lui-même, dans un premier temps, la construction d'une sidérurgie ; il contrôle les prêts accordés aux PME ; il encadre le développement agricole et la modernisation des campagnes.
Dans une première phase, durant les années soixante et soixante-dix, les planificateurs, estimant que le marché national, trop pauvre et trop limité, était insuffisant, axent l'essentiel de leurs efforts sur l'exportation [23]. D'abord concentrées sur des produits manufacturés bon marché, valorisant les bas coûts de la main-d'œuvre, surtout dans le textile, les exportations sont à partir de 1973 stratégiquement réorientées, sous l'égide de l'Etat, vers des produits des industries lourdes et chimiques (sidérurgie, chantiers navals, mécanique, pétrochimie). Il s'agit alors de répondre aux restrictions à l'importation sur les produits manufacturés plus légers dans les pays du centre (aux Etats-Unis en particulier), mais aussi à une concurrence croissante, dans cette gamme de produits, de nouveaux pays exportateurs asiatiques. Il s'agit enfin de satisfaire aux besoins de la défense nationale, qui, à la différence du Japon, mobilise des ressources budgétaires très importantes.
Les matières premières et les biens intermédiaires destinés à la production de produits exportés sont importés en franchise, alors que les autres importations sont très contrôlées, voire interdites (26 000 produits interdits à l'importation jusqu'en 1967 !). Les entreprises exportatrices ont un accès privilégié aux crédits bancaires, avec des taux préférentiels. Les entreprises des secteurs privilégiés bénéficient de généreux abattements fiscaux. Le secteur financier est mis au service de l'accumulation du capital dans le secteur exportateur. L'épargne disponible étant faible dans un premier temps, malgré la consommation intérieure très frugale et le recours à l'épargne forcée, mais bien rémunérée, le gouvernement se tourne vers les emprunts étrangers ; il autorise les entreprises à en faire autant. Durant les années soixante, 60 % de l'apport en capital aux entreprises coréennes provient de ressources étrangères, américaines d'abord, surtout japonaises après 1965. Les résultats macro-économiques à l'exportation, de même que ceux des entreprises, sont contrôlés ; des mesures spéciales sont prises si les objectifs ne sont pas atteints. Par ailleurs, une grande partie des infrastructures nécessaires au développement industriel sont prises en charge par les pouvoirs publics.
Tous ces développements s'appuient sur une structure sociale assez égalitaire, très cohérente, nourrie d'une longue histoire nationale, sur une main-d'œuvre abondante, bien alphabétisée et formée à des techniques traditionnelles sophistiquées, alimentée par un exode rural gigantesque (7 500 000 personnes entre 1962 et 1977 !), disciplinée et fortement encadrée par un régime dictatorial, légitimé par le voisinage hostile de la Corée du nord. L'Etat a en outre créé des instituts technologiques pour la formation des ingénieurs et techniciens, de même que certaines grandes entreprises ont fondé leurs propres universités. Les niveaux salariaux sont longtemps restés très bas : en 1977, les salaires étaient moitié moins élevés qu'à Hongkong, sept fois moindres qu'au Japon, douze fois moindres qu'aux Etats-Unis ou en Allemagne.
Dans le domaine agricole, les grands propriétaires fonciers japonais avaient évidemment été expulsés en 1945, et un vaste mouvement de réforme agraire avait été mené, on l'a vu, au cours des années cinquante. La diminution radicale de la rente foncière liée à la grande propriété permit dès lors à l'industrialisation de ponctionner sans trop

[23] Les politiques de substitution aux importations ne seront pas abandonnées pour autant. Des mesures sélectives de protection continueront au contraire d'être soigneusement adaptées de manière à favoriser le déplacement progressif des industries intérieures vers de plus hauts niveaux technologiques.

l'affaiblir les ressources du secteur agricole jusqu'en 1971. En 1972, le président Park a lancé la campagne des « Nouveaux villages » : modernisation accélérée de l'habitat rural sur fond d'encadrement politique étroit des collectivités rurales – au point que le pays est maintenant parsemé de « villages folkloriques » destinés à montrer le passé aux jeunes générations (et aux touristes) ; électrification des campagnes ; subventions à l'acquisition des machines agricoles, adaptées à la taille des exploitations rizicoles, et des intrants ; amélioration des mécanismes d'accès au crédit rural ; soutien du prix du riz à un niveau supérieur au marché mondial et mise au point de nouvelles variétés. Les réussites coréennes confirment l'importance du développement du monde rural dans un projet global de modernisation économique et la nécessité de mettre en place des structures efficaces pour son financement.

Le modèle de très forte croissance exportatrice a induit au cours des années soixante-dix un endettement considérable, lié aux achats indispensables de biens d'équipement et de matières premières, et une spirale inflationniste. Dès lors, le gouvernement a dû prendre des mesures pour aider les entreprises à rembourser leurs emprunts et alléger leurs charges financières. D'autres mesures furent prises pour limiter la concentration du pouvoir économique au sein de quelques chaebôls, les obliger à ouvrir leur capital en bourse et à mieux répartir les fruits de la croissance.

Durant les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, l'économie coréenne a dû répondre aux impacts du second choc pétrolier, dans un pays où l'énergie est importée, et au ralentissement de la demande mondiale, ainsi que de l'endettement. Cela va se traduire au cours des années quatre-vingt par des mesures d'austérité, réduisant les allégements fiscaux et les aides de l'Etat au secteur privé et à l'exportation, et par des « conseils » de l'Etat incitant les chaebôls à la restructuration : ces conglomérats endettés, trop diversifiés, paraissaient manquer de compétitivité du fait de leur soutien et des limitations de concurrence ; à la différence des grands groupes japonais, ils recouraient trop peu à la sous-traitance [24]. Le système bancaire a été libéralisé et non plus mis au seul service du financement de l'industrie manufacturière. L'industrie nucléaire fut développée pour échapper en partie aux contraintes des importations pétrolières. Le ralentissement de la croissance industrielle, en particulier celle des exportations de produits lourds, a aussi amené à favoriser le développement de nouveaux secteurs, plus technologiques, comme l'électronique, et à porter un intérêt accru au marché intérieur, à la production de substitution d'importation et aux PME. C'est le développement économique et social lui-même, la nécessité de développer des secteurs complexes de haute technologie qui ont rendu de plus en plus difficile le maintien de l'ancien système interventionniste et le contrôle exclusif de l'économie par le couple Etat – chaebôls. L'Economic Planning Board a été supprimé en 1994. L'ouverture internationale, y compris aux importations et à l'investissement étranger direct, la libéralisation du marché des changes se sont traduites par l'adhésion de la Corée à l'OMC en 1995 et à l'OCDE en 1996. La Corée a rapidement récupéré, sans soubresauts politiques graves, après la crise asiatique de 1998, malgré le haut niveau d'endettement des chaebôls, dont huit des trente principaux ont été mis en faillite et qui ont dû alléger drastiquement leur structure de conglomérat. La reprise de l'économie coréenne a pu bénéficier de la croissance chinoise, le pays étant devenu le second fournisseur de la Chine, derrière le Japon.

L'exemple coréen de développement par remontée des filières montre bien l'importance des protections dans les phases initiales du démarrage

[24] Ces mesures apparaîtront néanmoins insuffisantes lors de la crise de 1998, qui va brutalement révéler l'opacité de la gestion des chaebôls et la nécessité de modifications plus radicales, allant de pair avec un fonctionnement plus démocratique de l'Etat, réclamé par des classes moyennes urbaines et une classe ouvrière de plus en plus nombreuses et bien formées et aspirant à une élévation de leur niveau de vie. Ce sont ces groupes sociaux, acceptant de moins en moins leurs conditions salariales, ainsi que les étudiants, qui avaient déjà mené l'agitation sociale contre le régime politique autoritaire dans la seconde moitié des années quatre-vingt.

économique, voire au-delà, mais aussi le fait que le rôle de l'Etat n'est efficace que dans certains cadres sociétaux et dans un contexte de légitimation politique très forte. Les contraintes de l'accumulation initiale sont aussi plus facilement acceptées lorsque les inégalités sociales sont assez réduites, par comparaison avec celles observées en Amérique latine.

Du point de vue géographique, le modèle coréen s'est traduit par une urbanisation accélérée et une forte baisse de la population dans les circonscriptions rurales. Le paysage des grandes villes coréennes, presque tout à fait détruites par la guerre de Corée, est caractérisé aujourd'hui par des forêts de grands ensembles, les « tanji », construits par les chaebôls, marqués à leurs sigles. Ils ont supplanté les maisons basses traditionnelles. Le développement urbain a d'abord entraîné l'expansion de la capitale, Séoul, et de sa région métropolitaine, avec le port d'Inchon, et des villes satellites. Cette zone concentre depuis le début des années 1970 la moitié de la population du pays. L'autre pôle urbain majeur, lui aussi maritime dans une économie exportatrice, est organisé autour de Pusan, sur la côte sud-est, la mieux située pour les échanges maritimes avec le Japon. A proximité de Pusan, sont situés les principaux chantiers navals (sur l'île de Koje et à Ulsan) et un peu plus loin la sidérurgie maritime (POSCO à Pohang). La région métropolitaine de Séoul et le sud-est, autour de Pusan, groupent 69 % de l'emploi manufacturier en 1996 (58 % en 1958). Aujourd'hui, la congestion des deux principaux pôles métropolitains et portuaires et le renforcement des industries technologiques et du marché intérieur conduisent à la formation d'un axe urbain et industriel entre Séoul et Pusan, parcouru par deux autoroutes et couloirs ferroviaires, dont un aménagé pour un TGV, ponctué de grandes villes à orientation technologique, comme Taegu et Taejon. Le nord-est et le sud-ouest du pays ne bénéficient pas des mêmes développements et perdent aujourd'hui des habitants, même dans les circonscriptions urbaines.

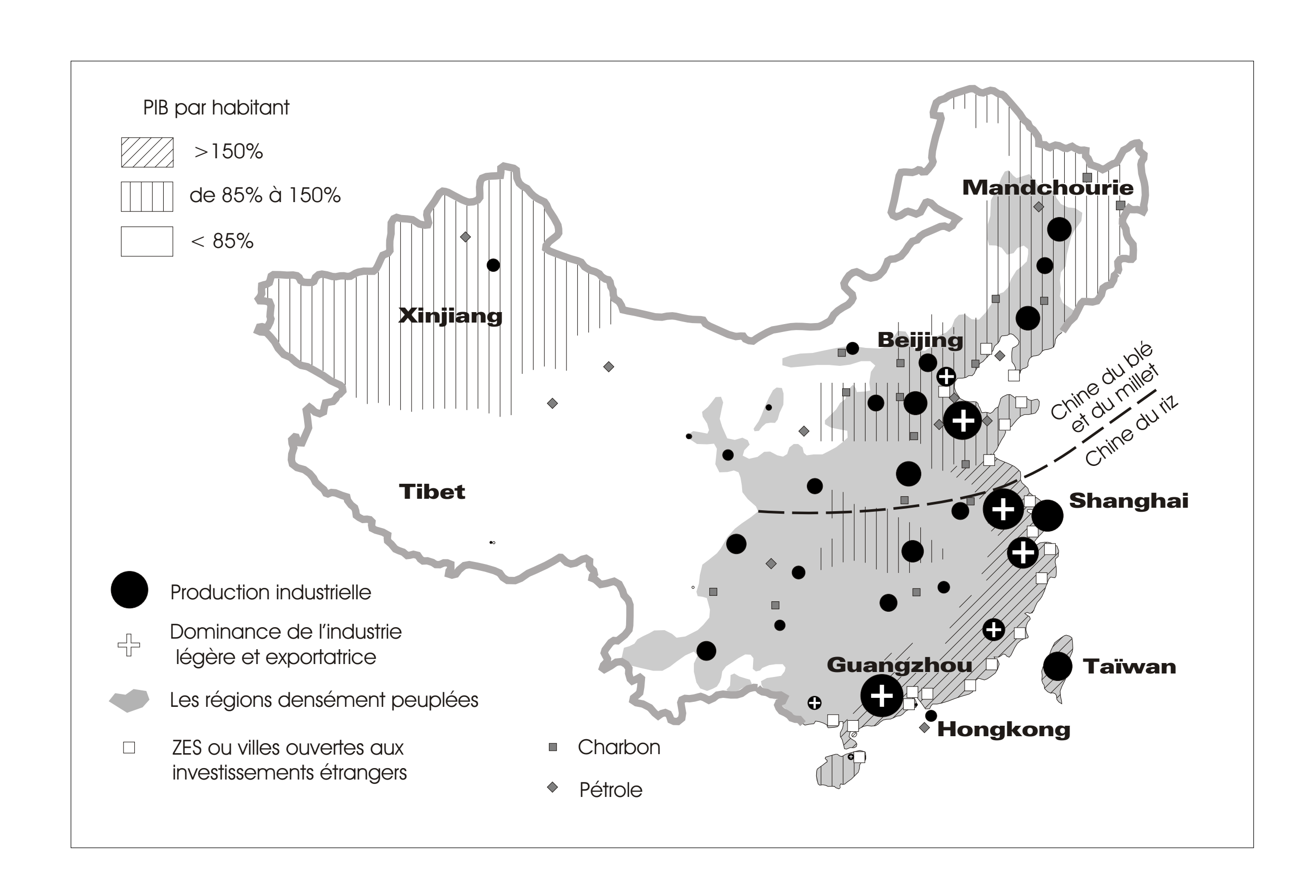


Fig. 249. Les dynamiques spatiales de l'économie chinoise contemporaine.

19I L'INSERTION DE LA CHINE DANS L'ECONOMIE-MONDE

L'immense Chine (9,6 millions de km^2) oppose la Chine des Hans, très densément peuplée, Chine du riz au sud, Chine du blé au nord, à des marges aux populations clairsemées, habitées majoritairement par diverses populations minoritaires, parmi lesquelles dominent les Tibétains, les Ouïgours du Sinkiang, les Mongols. Les Mandchous du Nord-est sont pour leur part entièrement sinisés. L'Empire chinois s'est longtemps contenté d'assurer une vague suzeraineté sur ces bordures (tout comme sur le Vietnam ou la Corée), n'intervenant qu'en cas de péril.

Après l'arrivée au pouvoir des communistes en 1949, la Chine a d'abord suivi un modèle de développement autarcique de type soviétique, avec une priorité de fait très marquée à l'industrie et à la très grande entreprise, même si le discours maoïste insistait sur la nécessité de « marcher sur deux jambes », c'est-à-dire de ne pas négliger l'agriculture [25]. Du point de vue spatial, ce modèle déterminait des développements visant aux rééquilibrages spatiaux, aussi vers les provinces de l'intérieur, avec néanmoins des priorités pour les régions minières et d'industrie lourde, comme la Mandchourie, dont le développement industriel avait déjà été entamé au service de l'Empire japonais avant la guerre, dans le cadre du protectorat du Mandchoukouo. L'épisode du « Grand Bond en avant », en 1958, promouvant la généralisation d'une petite industrie rurale autosuffisante, s'est inscrit à la fois dans le contexte de promotion du développement rural, de méfiance envers l'essor d'une classe privilégiée de citadins, de disparition de l'aide de l'Union soviétique et d'affirmation d'une rupture avec son modèle, voire dans un contexte de préoccupations stratégiques de possibilités de repli sur un immense monde paysan. L'épisode de la révolution culturelle, entamée en 1965, peut sans doute être interprété comme un nouvel avatar de la lutte politique, à l'intérieur du pouvoir communiste, entre des groupes s'appuyant sur le monde paysan et visant l'égalitarisme et d'autres cherchant à se renforcer en tant qu'élite technocratique d'Etat, urbaine et industrielle. Ces derniers vont progressivement s'imposer, renforcer leur pouvoir, puis finalement privatiser ou semi-privatiser à leur profit l'essentiel de l'appareil industriel et financier, en même temps qu'ils s'ouvrent à la pénétration du capital étranger (provenant pour une large part d'investisseurs chinois de la diaspora et de Taïwan, recyclant leurs capitaux via Hongkong, et pour le reste surtout du Japon et des Etats-Unis). Quant à la gestion des terres agricoles, elle fut rendue aux paysans dès 1982.

[25] Ceci reflète évidemment le poids du monde rural chinois, mais aussi le rôle joué par les bases rurales rouges dans l'histoire de la révolution chinoise.

Jusque dans les années 1970, la Chine communiste suit un modèle de développement autarcique avec une priorité accordée à l'industrie lourde et à la grande entreprise. Tout comme en Union soviétique, ce modèle implose à la fin des années 1980. mais à la différence de sa voisine, la privatisation de fait de l'économie par les cadres nomenklaturistes ne s'accompagne pas de l'écroulement du système politique.

La différence fondamentale entre la Chine et les pays de l'ancien bloc soviétique tient cependant à ce que les élites politico-économiques chinoises ont opté pour un modèle de développement capitaliste de fait, qui renforce leurs privilèges, tout en conservant un cadre étatique et un discours idéologique qui restent encore formellement communistes. Ils ont sans doute pu le faire en se basant sur la très grande tradition d'encadrement étatique en Asie orientale, dont on a déjà à maintes reprises souligné l'importance en examinant le cas du Japon et des NPI est-asiatiques. Néanmoins, ce choix implique des contradictions considérables, liées à l'explosion des inégalités sociales dans une société qui les accepte mal. On ignore d'ailleurs combien de temps encore ces contradictions pourront être contenues et si l'Etat pourra éviter des remous sociaux de grande ampleur, d'autant que, outre le mécontentement de la paysannerie pauvre et celui de la classe ouvrière des anciennes industries protégées d'Etat, l'essor de nouvelles

La forte croissance de l'économie chinoise et son ouverture brutale à l'exportation, complétée par de très hauts niveaux des dépenses d'investissement, à partir des années 1990 se traduisent par une explosion des écarts sociaux et régionaux, les régions côtières étant privilégiées. La Chine devient un atelier mondial et, très créditrice envers les Etats-Unis, accumule d'énormes réserves en dollars.

classes moyennes augmente encore, en milieu urbain, les exigences de consommation et de démocratisation.

Du point de vue spatial, l'ouverture brutale de l'économie chinoise s'est traduite par une explosion des inégalités de rythme de croissance entre les régions côtières, surtout leurs parties méridionales et les zones franches (comme Shenzen), et celles de l'intérieur. Ces inégalités sont encore accrues par la réintégration de Hongkong, qui subit néanmoins maintenant, comme avant guerre, la forte concurrence de Shanghai. On peut imaginer que ces tensions spatiales portent en germe des difficultés politiques entre provinces et renforceront les tendances décentralisatrices dans les provinces les plus prospères : l'Etat chinois s'est plusieurs fois affaibli dans son histoire, voire décomposé, sous l'effet de forces centrifuges qu'il n'avait pu contrôler. A l'inverse des zones côtières d'économie extravertie de main-d'œuvre et de Beijing, qui profitent de l'insertion dans l'économie-monde [26], l'industrie lourde du Nord-est souffre de la dérégulation de l'industrie d'Etat. En revanche, le Sinkiang, lointain Far West chinois, profite des retombées de l'extraction pétrolière et de la réouverture de la voie commerciale vers les anciennes républiques soviétiques d'Asie centrale : il en résulte dans cette zone une immigration han renforcée et l'apparition de tensions avec les populations musulmanes ouïgoures ou kazakhes autochtones. Enfin, il ne faut pas négliger l'importance d'une industrie technologique initialement liée au complexe militaro-industriel dans certaines grandes villes de l'intérieur.

[26] Vu la taille exceptionnelle de la population chinoise, environ 1,3 milliard d'habitants, il est bien évident que cette extraversion récente ne doit pas faire oublier l'ampleur des potentialités de la demande intérieure. Mais les différences de niveau de vie entre les provinces côtières et intérieures sont à leur tour un élément de croissance des disparités économiques internes.

I10I CONCLUSIONS

Du point de vue spatial, les conditions d'insertion dans l'économie-monde et les démarrages industriels dans la périphérie, aussi diversifiés soient-ils, ont en général tendance à augmenter les concentrations spatiales au profit des capitales ou des régions métropolitaines. L'abondance de main-d'œuvre et les contraintes de l'équipement en infrastructures sont telles que les causes de la périphérisation industrielle observée, en particulier durant la phase fordiste, dans les pays développés n'existent pas ici. S'ajoutent parfois aux capitales quelques autres grands pôles urbains bien situés pour l'exportation maritime (comme la région de Pusan en Corée) ou des régions favorables au développement de zones franches (la côte chinoise) ou d'industries en insertion semi-périphérique (la frange occidentale de l'Europe centre-orientale ; les zones de maquiladoras du nord du Mexique, près de la frontière états-unienne). Toutefois, des études suggèrent que l'excès de concentration dans la ville primatiale entraîne dans les pays de la périphérie une perte d'efficience économique (J. Vernon Henderson *& al.*, 2000). Néanmoins, le niveau de primatialité « optimale », celui qui maximiserait la croissance économique, toutes autres choses égales par ailleurs, est fixé très haut par les auteurs de ces études : il correspondrait, pour un pays très pauvre d'une taille de 50 à 60 millions d'habitants, à une concentration de 15 % de la population totale dans la ville primatiale, voire de 20 à 25 % pour un pays de niveau de développement intermédiaire ! A un stade ultérieur de développement, une tendance à la déconcentration relative de l'industrie apparaît, on l'a vu au Brésil, du moins à l'échelle du Sud-est, et en Corée. Mais cette déconcentration, à la recherche de salaires et d'espaces moins coûteux, entraîne souvent à son tour des conséquences environnementales d'autant plus néfastes que les régions suburbaines ou plus rurales sont moins bien armées pour imposer les régulations adéquates. Il est par ailleurs évident que le tertiaire de commandement reste quant à lui plus concentré encore dans la ville-capitale. L'industrie est néanmoins mieux répartie sur l'ensemble du territoire en Inde, où le pays est parsemé de grandes villes et où le marché intérieur joue un rôle essentiel.

La carte de l'industrialisation était bien mieux équilibrée dans les pays d'économie centralement planifiée, où un objectif d'équilibrage du territoire national était présent, même s'il ne fut pas entièrement réalisé et si les pôles d'industrie lourde, aujourd'hui en crise, étaient privilégiés par les planificateurs, de même que les capitales. Ce sont ces dernières qui aujourd'hui y polarisent le plus la croissance dépendante.

ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE

Pour le Congo et pour la Côte d'Ivoire, le volume de la Géographie universelle (publiée sous la direction de Roger Brunet), Dubresson A., Marchal J.Y. & Raison J.P. (1994), *Les Afriques au sud du Sahara,* Paris, Belin/Reclus et, ancien mais restant un ouvrage fondamental, Gourou P. (1970), *L'Afrique*, Paris, Hachette. En outre, pour le Congo, l'atlas de Wolff E., Mashini Dhi Mbita Mulenghe J.C., Ipalaka Yobwa J. (2001), *Organisation de l'espace et infrastructure urbaine en République démocratique du Congo*, Libreville, Association pour le développement de l'information environnementale. Une synthèse de la géographie du Congo, qui fournit également une bibliographie exhaustive pour ce pays, est l'ouvrage de Nicolaï H., Gourou P. & Mashini Dhi Mbita Mulenghe J.C. (1996), *L'espace zaïrois. Hommes et milieux*, Bruxelles, Institut africain/cedaf, Paris, L'Harmattan. Nicolaï H. (2009), « Progrès de la

connaissance du Congo, du Rwanda et du Burundi de 1993 à 2008 », *Belgeo, X*, 3-4, pp. 247-404, dresse l'état de la littérature récente sur le Congo. Pour la Côte d'Ivoire, on peut consulter l'atlas Jeune Afrique (Vennetier P. & Daverat G., 2e éd., 1996), ainsi que les ouvrages suivants : Boni D. (1985), *L'économie de plantation en Côte-d'Ivoire forestière*, Abidjan, Nouvelles éditions africaines ; Garrier C. (2006), *L'exploitation coloniale des forêts de Côte d'Ivoire – une spoliation institutionnalisée*, Paris, L'Harmattan ; Garrier C. (2006), *Forêt et institutions ivoiriennes – la forêt miroir des politiques*, Paris, L'Harmattan ; Gnahoua A.R. (2006), *La crise du système ivoirien, aspects politiques et juridiques*, Paris, L'Harmattan ; Koffi Koffi P. (2008), *Le défi du développement en Côte d'Ivoire*, Paris, L'Harmattan ; Le Toubabou (pseudonyme de Garrier C.) (2006), *Le Millefeuille ivoirien – un héritage de contraintes*, Paris, L'Harmattan.

Pour les trois pays d'Amérique latine, le volume de la Géographie universelle est celui de Bataillon C., Deler J.P. & Théry H. (1991), *Amérique latine*, Paris, Hachette/Reclus. En outre, comme référence ancienne, Gottmann J. (1960), *L'Amérique*, Paris, Hachette. Plusieurs ouvrages dressent une bonne histoire économique (et politique) de l'Amérique latine. Citons par exemple : Dabène O. (2001), *L'Amérique latine au 20e siècle*, Paris, A. Colin ; Riado P. (1980), *L'Amérique latine de 1873 à nos jours*, Paris, Masson ; Rivière d'Arc H. (1993), *L'Amérique du Sud aux XIXe-XXe siècles. Héritages et territoires*, Paris, A. Colin et Vayssière P. (1999), *L'Amérique latine de 1890 à nos jours*, Paris, Hachette. Voir aussi Salama P. & Valier J. (1991), *L'Amérique latine dans la crise : l'industrialisation pervertie*, Paris, Nathan. Sur le mercosur, Desse R.P. & Dupuy H. (2008), *Mercosur : vers la « grande Amérique latine » ?*, Paris, Ellipses. Une petite synthèse de la formation de l'espace dans quelques pays d'Amérique latine est fournie par Vandermotten C., Dubreucq A., Boswell R., Esposito C., Hancq M. & Liemans N. (1988), « Cuba, Mexique, Pérou, Chili : la formation de quatre espaces nationaux latino-américains », *Revue belge de Géographie, 112*, pp. 185-200. Plus spécialement **sur le Brésil** : Furtado C. (1972), *La formation économique du Brésil*, Paris/La Haye, Mouton ; Domingo J. & Gauthier A. (1988), *Le Brésil, puissance et faiblesse d'un géant du Tiers-Monde*, Montreuil, Bréal ; Théry H. (1986), *Atlas du Brésil*, Paris, cnrs/gip Reclus/Fayard ; Théry H. (5e éd., 2000), *Le Brésil*, Paris, A. Colin ; Droulers M. (2001), *Le Brésil, une géohistoire*, Paris, puf. Sur la colonisation de l'Amazonie, Théry H. (éd.) (1997), *Environnement et développement en Amazonie brésilienne*, Paris, Belin. **Sur le Mexique**, Mauduy J. (2004), *Etats-Unis, Mexique, Canada : trois voies vers une intégration (ALENA)*, Paris, Ellipses et Musset A. (1998), *Le Mexique. Economies et sociétés*, Paris, Ellipses et (2004), *Le Mexique*, Paris, puf, coll. Que sais-je ? et la revue *Problèmes d'Amérique latine, 66-67* (2007), *Mexamérique, entre Mexique et Etats-Unis*.

Pour l'Algérie, le volume correspondant de la Géographie universelle est celui de Durand-Dastès F. & Mutin G. (1995), *Afrique du Nord, Moyen-Orient, Monde indien*, Paris, Belin/Reclus. Egalement, l'ouvrage cité de Gourou P. (1970). Un livre essentiel est celui de Côte M. (1988), *L'Algérie ou l'espace retourné*, Paris, Flammarion.

Sur l'Iran, le même volume de la Géographie universelle, ainsi que les articles et ouvrages suivants : Alizadeh P. (ed.) (2000), *The Economy of Iran. The Dilemmas of an Islamic State*, London, I.B. Tauris ; Chariat-Zaded M. (1992), « L'espace industriel iranien », *Bulletin de la Société belge d'Etudes géographiques*, *61*, pp. 465-477 ; Coville T. (dir.) (1994), *L'économie de l'Iran islamique. Entre l'Etat et le marché*, Paris, Téhéran, Institut français de recherches iraniennes ; Digard J.P., Hourcade B., Richard Y. (2007), *L'Iran au XXe siècle*, Paris, Fayard ; Hourcade B. (1977), « Localisation des industries et niveaux de décision en Iran, 1960-1974 », *Travaux de l'Institut de Géographie de Reims, 31/32*, pp. 57-69 ; Hourcade B. (1998), *Atlas d'Iran*, Paris-Montpellier, Reclus/La Documentation française.

Pour la Corée et la Chine, on se réfèrera à Domingo J., Gauthier A., Reynaud A. (1997), *Histoire et géographie économiques : l'espace Asie – Pacifique*, Paris, Bréal ; au volume de la Géographie universelle rédigé par Gentelle P. & Pelletier Ph. (1994), *Chine, Japon, Corée*, Paris, Belin/Reclus ; à Mauduy J. (2004), *L'Asie de l'Est. Emergence, convergence, concurrence ?*, Paris, Ellipses ; ainsi qu'au livre déjà ancien de Gourou P. (1953), *L'Asie*, Paris, Hachette, qui

décrit le cadre de la géographie préindustrielle et du contexte sociétal traditionnel de ce pays.
En outre**, sur la Corée**, Organizing Comittee of the 29th Geographical Congress (2000), *Korea. The Land and People,* Seoul, Kyohaksa et Young-Han Park *& al.* (2000), *Atlas of Korea*, Seoul, Sung Ji Mun Hwa Co.Ltd., et, **sur la Chine**, Gentelle P. (2001), *Chine un continent... et au-delà ?*, Paris, Belin ; Gentelle P. (2004), *Chine. Peuples et civilisations*, Paris, La Découverte ; Maddison A. (2e éd., 2007), *L'économie chinoise. Une perspective historique : 960-2030*, Paris, ocde ; Reynaud A. (1992), *Une géohistoire : la Chine des printemps et des automnes*, Montpellier, gip/Reclus ; Roux A. (5e éd., 2010), *La Chine contemporaine*, Paris, A. Colin ; Sanjuan T. (2006), *Dictionnaire de la Chine contemporaine*, Paris, A. Colin ; Sanjuan T. (2007), *Atlas de la Chine*, Paris, Autrement ; Sanjuan T. & Trolliet P. (2010), *La Chine et le monde chinois. Une géopolitique des territoires*, Paris, A. Colin.

AUTRES REFERENCES PONCTUELLES

Charlier J. & Aloko-N'Guessan J. (1996), *Bilan et perspectives du pôle de croissance urbano-portuaire de San-Pedro (Côte d'Ivoire)*, Association internationale Villes & Ports.
Vernon Henderson J., Shalizi Z., Venables A.J. (2000), « Geography and Development », *Journal of Economic Geography*, 1, pp. 81-106.

CONCLUSIONS

DIFFICULTES DU RATTRAPAGE ET SCENARIO DE L'IMPOSSIBLE

CONCLUSIONS

DIFFICULTES DU RATTRAPAGE ET SCENARIO DE L'IMPOSSIBLE

La mise en place de l'économie-monde depuis la fin du XV[e] siècle s'est accompagnée d'une croissance tendancielle des écarts de développement, dans une logique centre-périphérie. Les rapports économiques et géographiques ne peuvent s'interpréter en dehors de leur temporalité.

Depuis le début de la révolution industrielle, voire depuis la mise en place de l'économie-monde mercantiliste, la formation de l'espace économique mondial s'inscrit dans la dialectique d'un système centre-périphérie. Tendanciellement, les écarts ont été en croissant, non seulement en termes de produit par habitant, mais surtout en termes de maîtrise des technologies, plus encore au niveau de leur conception qu'à celui de leur mise en œuvre. Le fait qu'au cours de l'histoire certains pays soient venus élargir le cercle restreint des pays centraux (les Etats-Unis, l'Allemagne, le Japon, l'Italie, etc.) ou soient en passe de s'y intégrer (certains nouveaux pays industrialisés d'Asie orientale) n'infirme pas que la mondialisation ne tende pas vers l'égalisation des niveaux de développement. Certes, parfois, des pays nouveaux venus au développement ont pu bénéficier d'un accès privilégié à des technologies déjà testées ailleurs, voire partiellement amorties, et éviter ainsi les coûts de certains essais et erreurs ; mais il n'empêche que *globalement* la temporalité n'est pas neutre du point de vue économique comme du point de vue des rapports sociaux et politiques. Avec un coût du capital qui augmente tendanciellement avec la date initiale du démarrage manufacturier, les possibilités de croissance endogène sont loin d'être facilitées. La dépendance par rapport à des logiques extérieures peu soucieuses du développement social et durable a tendance à s'affirmer, quand le pays concerné n'est pas victime d'un drainage de ses cerveaux, voire de ses capitaux.

Les rapports de domination coloniale ou quasi coloniale ont joué un rôle fondamental dans la production des inégalités de développement, mais, dans l'explication des déficits de développement, il ne faut pas négliger l'impact des attitudes des élites locales et la manière dont elles s'insèrent dans les rapports économiques internationaux.

Les rapports de domination coloniale ou quasi coloniale ont joué un rôle fondamental dans la production des inégalités de développement, mais, dans l'explication des déficits de développement, il ne faut pas négliger l'impact des attitudes des élites locales et la manière dont elles s'insèrent dans les rapports économiques internationaux. Il ne faudrait pas déduire de ce qui précède que la faiblesse des pays de la périphérie et leur pauvreté ne résulteraient que des seuls mécanismes de domination construits au départ du centre. Certes, ces mécanismes, mis en place dans l'histoire coloniale (ou paracoloniale) et postcoloniale ont joué un rôle fondamental. Leur impact négatif est évident lorsque l'on examine la colonisation européenne de l'Afrique, voire des interventions directes de puissances coloniales, comme lorsque la Grande-Bretagne imposait ses règles douanières à la Chine après la Guerre de l'opium, détruisait l'artisanat textile indien, brisait les politiques d'industrialisation de l'Egypte de Méhemet Ali ou soutenait l'Argentine et le Brésil lorsque ceux-ci attaquaient le Paraguay, qui tentait seul, au milieu du XIX[e] siècle, une politique d'industrialisation autonome au centre de l'Amérique du sud. Mais le poids des pays du centre n'explique pas tout : comment sinon comprendre la réussite économique des Etats-Unis, ancienne périphérie coloniale, ou l'échec du système soviétique, qui avait pourtant effectué un démarrage industriel remarquable en situation de quasi-autarcie ? Le poids du centre dans l'économie-monde contemporaine n'explique pas non plus pourquoi les taux de croissance les plus élevés sont aujourd'hui atteints en Chine et dans des pays à revenu intermédiaire, en particulier ceux d'Asie orientale (Corée, Taïwan, Hongkong, Singapour, ...), qui contrôlent leur endettement et ont rapidement rebondi après la crise de la fin des années quatre-vingt-dix, alors qu'au contraire l'Amérique latine souffre toujours de performances médiocres et peine à se remettre des conséquences de l'endettement accumulé au cours des années soixante-dix. Quarante ans après la fin de la colonisation, les séquelles directes de celle-ci ne suffisent pas non plus à elles seules pour expliquer les performances très mauvaises des pays africains, dont beaucoup enregistrent même une régression de leur produit individuel.

C'est qu'il est indispensable, pour comprendre la formation et le fonctionnement du système-monde, d'articuler en permanence, dans une perspective historique sur le long terme, dépendances externes et structures sociales internes. Les classes dominantes ont pu d'ailleurs parfois s'être construites en liaison avec ces dépendances externes (en Amérique latine dès la colonisation, avec confirmation après les indépendances ; en Afrique noire avec la décolonisation), ou s'être accommodées de l'extraversion, avoir noué des alliances avec elle (les zamindars aux débuts de l'Inde britannique ; ou, aujourd'hui, les élites ex-nomenklaturistes reconverties des pays de l'ancien bloc soviétique), ou n'avoir pu se révéler capables de résister à des influences extérieures qui ne disposaient pas pour autant toujours d'un avantage militaire incontestable (dans la Chine de la première moitié du XIX[e] siècle). A l'inverse, dans d'autres cas, elles ont pu s'en affranchir, parfois précocement (aux Etats-Unis), parfois récemment (dans les NPI asiatiques, malgré le poids économique et militaire des Etats-Unis dans la région).

La suprématie initiale des pays du centre s'est construite sur la rencontre entre les intérêts d'une bourgeoisie marchande et de l'Etat mercantiliste absolutiste, en attendant que celui-ci soit dialectiquement dépassé par suite de l'essor de la bourgeoisie industrielle. Outre qu'ils vont générer des processus d'unification nationale (en Allemagne, en Italie), le renforcement et l'extension du centre à travers le XIX[e] siècle et le début du XX[e] vont conduire à des luttes impérialistes pour la domination des marchés nationaux et la conquête coloniale, étapes indispensables pour atteindre les seuils de taille économique toujours croissants imposés par l'accumulation du capital et les progrès technologiques. Dans cette lutte, les Etats-Unis vont s'imposer

Les permanences géographiques dans les foyers de développement rendent compte, au-delà des mutations technologiques, des continuités dans la spatialité de l'accumulation du capital. Malgré d'évidents phénomènes de diffusion, on est loin de tendre vers une homogénéisation spatiale du développement économique.

comme la puissance dominante dès la Première Guerre mondiale, ayant bénéficié d'un vaste marché national très homogène, de gros apports de main-d'œuvre déjà formée, puis d'une suprématie politique sur le continent américain et bientôt à l'échelle mondiale. Peut-être auront-ils demain à affronter des blocs continentaux d'une taille et d'une unité suffisantes pour offrir les mêmes économies d'échelle, l'Europe, voire, ultérieurement, un bloc est-asiatique.

Du point de vue des spatialités intérieures, il est remarquable d'observer l'importance des permanences spatiales. Elles rendent compte de celles des lieux historiques de l'accumulation du capital. Malgré la révolution industrielle et le rôle de fixation des industries que les gisements charbonniers ont alors joué à l'intérieur des cadres nationaux, bien des aspects de la géographie économique des pays du centre renvoient aux points forts de l'urbanisation médiévale ou à la localisation des capitales des Etats mercantilistes. Certes, d'importants phénomènes de diffusion, éventuellement soutenus par des politiques régionales et des politiques d'infrastructure, sont à l'œuvre et contribuent dans une certaine mesure à l'homogénéisation de l'espace dans les pays du centre. Néanmoins, les structures centre-périphérie internes y restent sensibles et, à côté de certaines convergences spatiales, d'autres inégalités se recomposent. On est loin en tout cas d'observer la « fin de la géographie » que suggérerait une validité des modèles spatiaux d'inspiration néoclassique.

La compréhension des retards de la périphérie impose, on l'a dit, de prendre en compte, simultanément et dans leur dialectique, le poids du centre, le rôle des structures sociales internes et de leurs classes dominantes, ainsi que la capacité de celles-ci de mobiliser un Etat puissant à leur service. Certes, l'existence d'un Etat puissant n'est pas une condition suffisante pour assurer le développement : il peut être accaparé par une bureaucratie, légitimée initialement par la conduite d'un processus révolutionnaire, mais dont les intérêts et la confiscation à son profit de la participation des masses conduisent à des blocages économiques (Mexique, Algérie, Union soviétique) ; ou alors, l'Etat investisseur bute sur la faiblesse de ses relais dans la bourgeoisie nationale et sur des contradictions non résolues avec les intérêts tant des classes dominantes plus traditionnelles que des masses populaires urbaines et/ou rurales (comme dans l'Iran du Shah). Mais en tout cas, et l'exemple des NPI est-asiatiques et de la Chine le rappelle à suffisance, il n'y a pas de réussite de développement qui ne passe par un rôle important de l'Etat, y compris dans les cohésions sociales sur lesquelles il peut s'appuyer mais aussi qu'il renforce, dans les protections initiales qu'il assure et dans son rôle d'investisseur ou de catalyseur de l'accumulation du capital national ; on est très loin de ce point de vue des mythes du néolibéralisme et du libre jeu du marché, alors même que ces économies sont pourtant très ouvertes à l'exportation. Enfin, insistons aussi sur le caractère indispensable pour le démarrage économique d'une modernisation de l'agriculture et d'un prix suffisant payé pour le travail paysan. On a vu l'ampleur des blocages au développement de l'Amérique latine causés par le maintien tardif d'une priorité accordée à la primo-exportation (qui avait pourtant assuré à certains pays de ce sous-continent des revenus très élevés avant la Première Guerre mondiale) et d'une absence de solution politique radicale aux contradictions entre agrariens et bourgeoisie industrielle, en outre dans un contexte de réserves de main-d'œuvre abondantes limitant l'essor des salaires et donc le développement du marché intérieur pour les produits manufacturés.

La géographie du développement ne peut se comprendre sans une compréhension des articulations entre classes dominantes, performances de l'Etat et systèmes de régulation. Les systèmes de régulation étatiques sont aujourd'hui partiellement supplantés par des systèmes de régulation économiques internationaux, sur lesquels le contrôle politique démocratique est affaibli : OMC, Banque mondiale, FMI, Banque centrale européenne, etc. Sans parler des firmes transnationales, dont l'aire mondiale d'action leur permet de s'affranchir de nombreuses régulations étatiques.

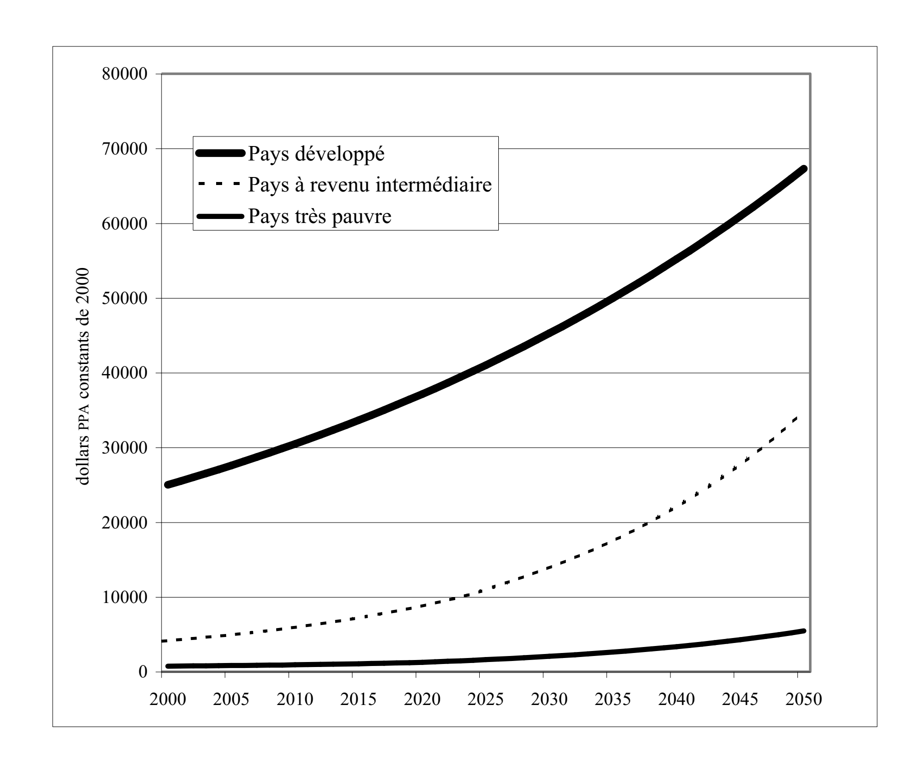


Fig. 250. Le scénario de l'insupportable et de l'impossible : perspectives théoriques de croissance à long terme d'un pays développé, d'un pays intermédiaire et d'un pays très pauvre.

Dans un contexte de forts écarts intérieurs au niveau des équipements, des infrastructures, des qualifications et des marchés solvables, les spatialités des pays de la périphérie sont le plus souvent dominées par des capitales ou des régions-capitales hypertrophiées. Elles sont les relais privilégiés de l'extraversion économique et participent parfois plus aux réseaux mondiaux qu'à l'encadrement de parties importantes de leurs hinterlands nationaux, quand elles ne les parasitent pas.

Encore une fois, tout ceci paraît bien éloigné des mythiques théories de l'équilibre spatial. Contrairement aux thèses mécanistes avancées par un économiste comme Rostow, il apparaît que les possibilités de rattrapage sont illusoires pour la plupart des pays pauvres, même sur le moyen terme, dans les conditions actuelles de fonctionnement de l'ordre et des logiques économiques. Un calcul simple suffit à le montrer. Supposons :

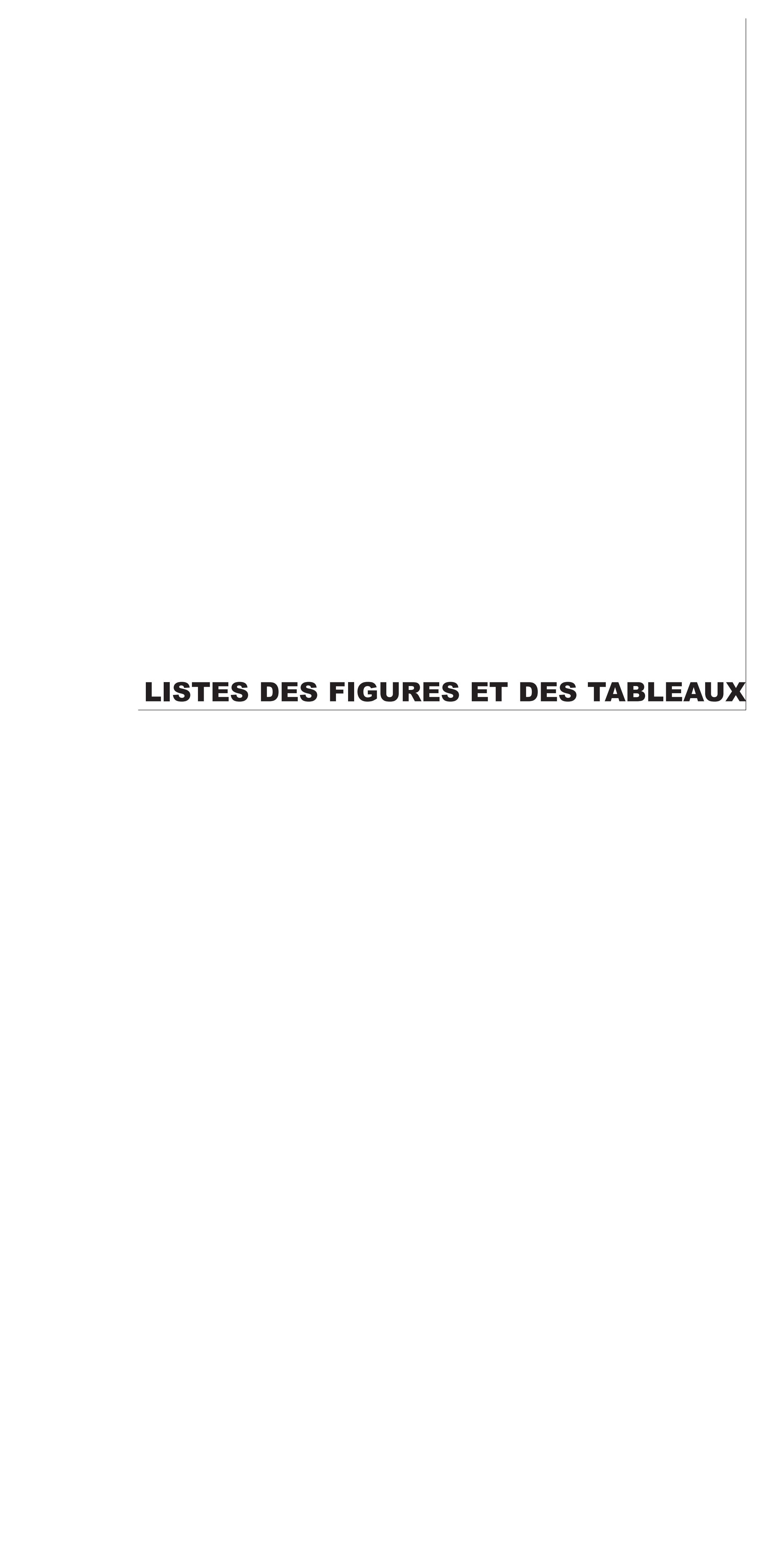
- un pays développé capitaliste (PIB/hab. = 25 000 $ en 2000), maintenant ensuite un taux de croissance annuel moyen de son produit au niveau modeste de 2 % par an (avec une population stable) ;
- un pays à revenu intermédiaire (PIB/hab. = 5 000 $ en 2000), avec une croissance, difficile à maintenir, du produit global au rythme de 5 % par an (soit, par habitant, en admettant une réduction rapide du croît démographique, 3 % par an en 2000, 3,5 % par an en 2010, 4 % par an en 2020 et 4,5 % par an après 2025) ;
- enfin, un pays très pauvre (PIB/hab. = 750 $ en 2000), qui parviendrait cependant, moyennant une politique exceptionnellement vigoureuse de réduction des naissances, très difficile à réaliser, à atteindre un croît économique par tête de 2 % par an en 2000 à 3 % en 2010 et 5 % après 2020 (tout ceci étant très largement supérieur aux performances actuelles de la plupart des pays de ce type).

Les écarts absolus actuels par rapport au pays développé sont donc en 2000 de 20 000 $ (25 000 - 5 000) avec le pays à revenu intermédiaire et de 24 250 $ avec le pays le plus pauvre. En appliquant les taux hypothétiques de croissance ci-dessus, ces écarts se seraient accrus en 2010 pour atteindre respectivement 23 720 $ (30 470 - 6 750) et 29 550 $ (30 470 - 920). En 2030, les écarts seraient de 30 700 $ (45 280 - 14 580) et de 43 220 $ (45 280 - 2 060) ! En prolongeant plus longtemps encore ces tendances, pays développé et pays intermédiaire conserveraient en 2050 un écart absolu de 32 130 $, bien supérieur à celui d'aujourd'hui et à cette date l'écart avec le pays pauvre serait de près de 62 000 $!

De telles perspectives sur le long terme ont certes peu de sens. Mais leur invraisemblance même interpelle aussi de manière directe les théories d'inspiration néoclassique de la diffusion du développement. Elles ont aussi le mérite de poser la question du rattrapage dans toute son ampleur, économique mais tout autant politique et sociale, et écologiquement soutenable, ainsi que la question plus fondamentale encore de la finalité de la croissance. Peut-être faudrait-il dire que cette position simpl(ist)e de la question met bien en évidence son insolubilité si l'on en reste aux modes de fonctionnement actuels de l'économie – en termes d'utilisation des ressources naturelles non renouvelables et de pression sur l'environnement, dès lors que les modèles actuels de production et de consommation se généraliseraient. On ne peut imaginer la reproduction à l'échelle de la planète du modèle de développement américain, avec ce qu'il implique de gaspillages de ressources, de contribution aux émissions de carbone, de consommation d'eau, etc. La poursuite du développement (ce qui signifie bien autre chose que la croissance du PIB) implique une

La poursuite des modèles actuels de croissance mène à des scénarios impossibles, tant du point de vue social qu'écologique. Il y a lieu de s'interroger sur les finalités de la croissance. Questionner ces finalités implique aussi de remettre en cause l'indicateur central de la logique économique actuelle, le PIB.

rupture radicale du lien entre croissance économique et croissance des atteintes à l'environnement. Ceci pose la question du développement soutenable, des finalités sociales de la croissance, des modèles de consommation, des régulations guidées par les seules logiques de profit. La géographie du bonheur reste à écrire.



LISTES DES FIGURES ET DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES ET DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES

LISTE DES TABLEAUX

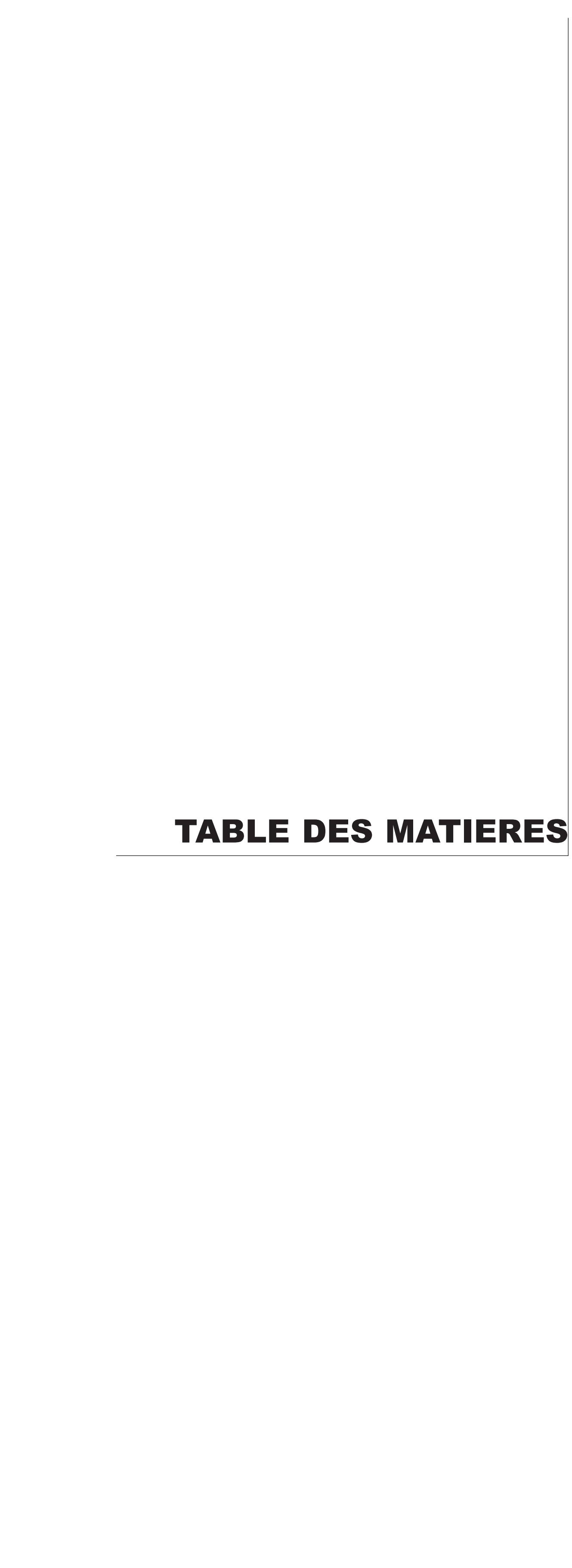


TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES



EDITIONS DE L'UNIVERSITE DE BRUXELLES

Fondées en 1972, les Editions de l'Université de Bruxelles sont un département de l'Université libre de Bruxelles (Belgique). Elles publient des ouvrages de recherche et des manuels universitaires d'auteurs issus de l'Union européenne.

Principales collections et directeurs de collection

- Commentaire J. Mégret (Comité de rédaction : Marianne Dony (directeur), Emmanuelle Bribosia (secrétaire de rédaction), Claude Blumann, Jacques Bourgeois, Laurence Idot, Jean-Paul Jacqué, Henry Labayle, Fabrice Picod)
- Architecture, aménagement du territoire et environnement (Christian Vandermotten et Jean-Louis Genard)
- Etudes européennes (Marianne Dony et François Foret)
- Histoire (Eliane Gubin et Kenneth Bertrams)
- Histoire – conflits – mondialisation (Pieter Lagrou)
- Méthodes quantitatives : théories et applications (Catherine Dehon et Catherine Vermandele)
- Philosophie politique : généalogies et actualités (Thomas Berns)
- Quête de sens (Marie-Soleil Frère)
- Religion, laïcité et société (Monique Weis)
- Science politique (Pascal Delwit)
- Sociologie et anthropologie (Mateo Alaluf et Pierre Desmarez)
- UBlire (collection de poche)

Elles éditent trois séries thématiques, les *Problèmes d'histoire des religions* (direction : Alain Dierkens), les *Etudes sur le XVIIIe siècle* (direction : Valérie André et Brigitte D'Hainaut-Zveny) et *Sextant* (direction : Valérie Piette et David Paternotte).

Les ouvrages des Editions de l'Université de Bruxelles sont soumis à une procédure de *referees* nationaux et internationaux.

Des ouvrages des Editions de l'Université de Bruxelles figurent sur le site de la Digithèque de l'ULB. Ils sont aussi accessibles via le site des Editions.

Founded in 1972, Editions de l'Université de Bruxelles is a department of the Université libre de Bruxelles (Belgium). It publishes textbooks, university level and research oriented books in law, political science, economics, sociology, history, philosophy, …

Editions de l'Université de Bruxelles, avenue Paul Héger 26 – CPI 163, 1000 Bruxelles, Belgique, EDITIONS@ulb.ac.be, http://www.editions-universite-bruxelles.be
Direction, droits étrangers : Michèle Mat.
Diffusion/distribution : Interforum Benelux (Belgique, Pays-Bas et grand-duché de Luxembourg) ; SODIS/ToThèmes (France) ; Servidis (Suisse) ; Somabec (Canada).

